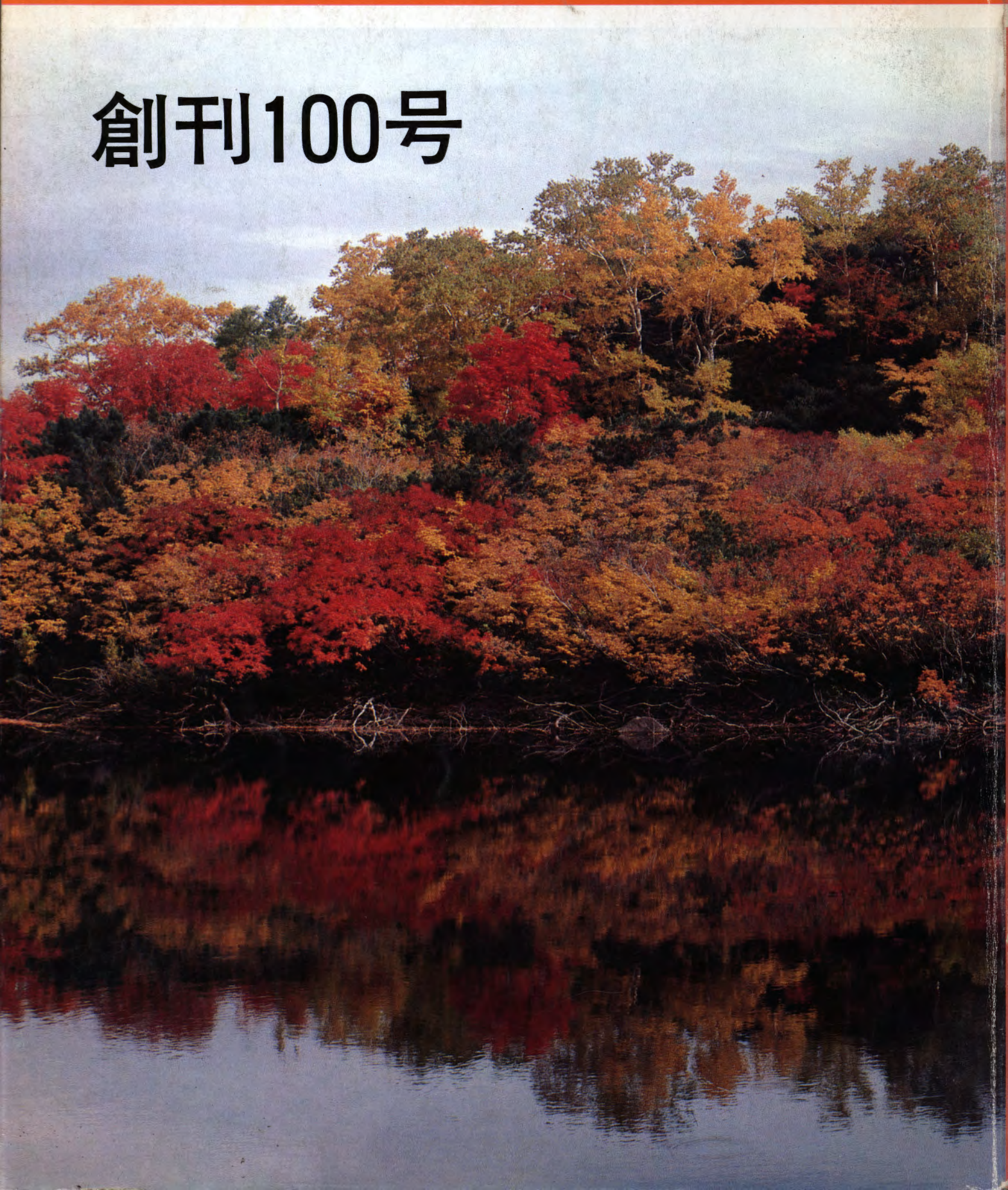
月刊コインジャーナル10月号 I　昭和59年 9 月20日発行（昭和56年11月24日第三種郵便物認可）第 9 巻第10号　通巻100号 毎月 2 回 5 日・20日発行 定価 1,200円

月刊コインジャーナル
The Coin Op. Journal

10
1984

創刊100号



新登場

PIRATE SHIP

HIGEMARU™

ひげ丸

CAPCOM

どっこいタルでぶちかませ!!

知恵と力と勇気の子
モモタルー

性格きわめてきたない
ひげ丸軍団

ひげ丸軍団率いる船長
ボウス

株式会社 カプコン
〒547 大阪市平野区長吉川辺3-8-51 ☎(06)799-2281(代)
東京 ☎(03)205-0231(代) 北海道 ☎(0134)26-4153(代)

Bally®

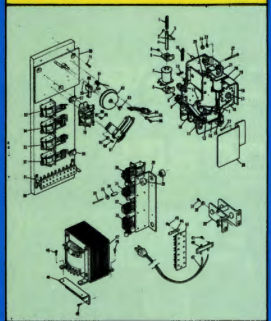
予算内でOK！

新品 ◆ 中古 ◆ レンタル ◆ 即納

デキシーランド

ボーナスライン（メーター付）

各種純正パーツ販売



（国産及輸入）

バーリー製品（スロット・ビンゴ）をレンタル致します

わずかな予算で

◉全国どこへでもレンタル致します◉

手持ちの資金を貴店の信用で10倍に活用できます！

- レンタル料は機種や市場の相場により変動することがあります。
- 1ヶ月、1台について3～7万円くらいの各機種がございます。
- いずれも5台以上、6ヶ月ごとの契約となります。
- 新品についてもご相談に応じております。

例）1台¥30,000.—のマシンを5台、6ヶ月レンタルの場合

小切手	150,000円	90日約手	150,000円
30日約手	150,000円	120日約手	150,000円
60日約手	150,000円	150日約手	150,000円

5台分の保障手形契約最終日150万円

コインサンプル

（アミューズ、風営及別注可）

QuickFever クィックフィーバー 発売開始

（特許庁申請済№56－22964）

フィーバースリーセブン Fever 777

（特許第46869号　特許第1038885号他3点申請中）

総発売元 **バーリーサービス株式会社**
BALLY SERVICE CO.,LTD.

本　社　大阪市南区高津2丁目7番3号
2-7-3, KOZU-CHO, MINAMI-KU, OSAKA
〒542 電話 06(213)5255(代表)

東京支社　東京都港区東麻布3丁目8番10
〒106 電話 03(582)0857(代表)

テレックス　J24523 BALLY POND　　振込銀行　住友銀行日本一支店　当座番号 270270

当社取扱い商品は全て娯楽用です。

ことぶきニュース
寿ニュース
号外
編集・発行人
㈲寿販売
東京都新宿区
北新宿4-1-17
☎ 03-371-8941

総売上げ一挙に倍増!!

〈大阪のゲームセンターで実証〉

メダルとアミューズの『ドッキング方式』実る

まさに〝ゲームセンター革命〟

全国各地のゲームセンターが長期不況の中で苦戦を強いられていますが、その一方でメダルゲームのみは着実に売上げを伸ばしています。こうした状況の中、大阪のゲームセンターがメダルゲームと新開発のメダルアクセプターを導入し、メダルゲームで得たメダルでアミューズゲームもプレイできるようにしたところ、お店の総売上げが一挙に2倍に躍進するという画期的な成果を上げました。この新しい試みは低迷するゲーム業界のまさに切り札というべき快挙といえるでしょう。

今回、売上げ倍増を成し遂げたゲームセンターは大阪府にあるゲームセンターで、同センターでは六月に10台のメダルゲームを導入し、その段階で総売上げ三割増を実現。その後、アミューズゲームの全台にメダルアクセプターの導入に踏み切ったところ、メキメキ売上げが急上昇し、七月には遂に売上げが二倍増を達成しました。同センターのオーナーは「新しい基板を次々と投資してもお店の総売上げは少しも増えません。その点、メダルゲームは再投資も必要とせず、メダルアダプターの導入だけで売上げが急増するなんて全くうれしい限りです」と喜びを語っています。

この新開発のメダルアクセプターは㈱コロナが開発し実用新案を申請中で、メダル専用セレクターと金庫が一体化されたもので、テーブル筐体の上部にワンタッチで取付けることができます。1メダル1クレジットから10メダル1クレジットまでの10段階の切り換えができる基板と、カウンターが内蔵されています。同ゲームセンターが導入したメダルゲームは、寿販売が発売しているメダルゲームシリーズのビデオポーカーを始め花合せ、麻雀など五機種十台。なお、寿販売でも9月より、㈱コロナの許諾を得て、メダルアクセプターを販売する予定です。

大阪では、この「ドッキング方式」による第一号店オープンが好結果を出して以来、二号店、三号店と続々とメダルゲームとメダルアダプターを採用するゲームセンターが増えており、八月に入ってからは、東京でも、新宿・歌舞伎町などのゲームセンターでも「ドッキング方式」を採用するお店が続々と増えています。

寿販売ではかねてより「ゲームセンター革命」を提唱しており、その具体的方策として①高売上げを誇るメダルゲームの導入と②メダルゲームとアミューズゲームのドッキング、すなわちメダルゲームで得たメダルでビデオゲームもプレイできるようにして、ゲーム場全体の活気を盛り上げて売上げ増進を図るよう提案してきました。こうした提案の正しさが今回、総売上げ二倍増という形で実証されたことになり、その第一号店が〝ゲーム発祥の地〟といわれる大阪でオープンされたことは、このような「ドッキング方式」のゲームセンターが今国に展開されていくことは必至といえましょう。

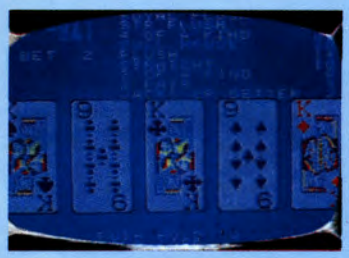
低迷する業界の救世主

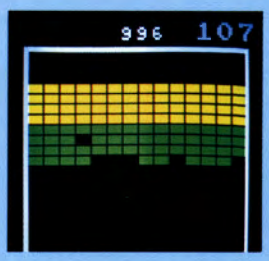
おりもおり、ゲーム業界は「風営法時代」を迎え、営業時間の短縮、未成年者の十時以後の入場禁止などの厳しい状況下に置かれようとしています。一定時間当たりの売上げがアミューズの二~三倍を誇るメダルゲームの導入と、お店の活性化を図るためのアミューズとメダルの「ドッキング方式」こそ、新しい時代のゲームセンターの主役になるといえましょう。

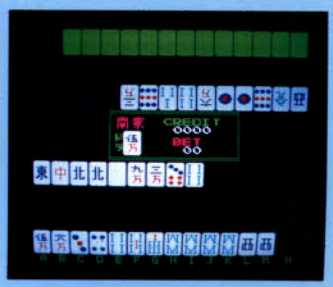
今、業界が変わる！

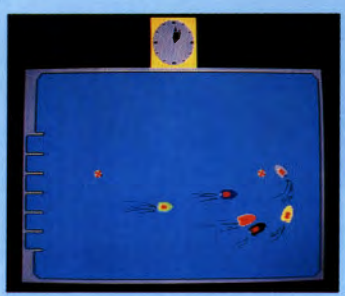
寿ビデオメダルゲームシリーズ

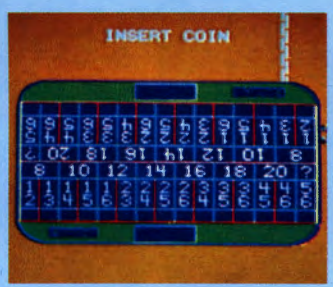
〈風営法時代の主流〉







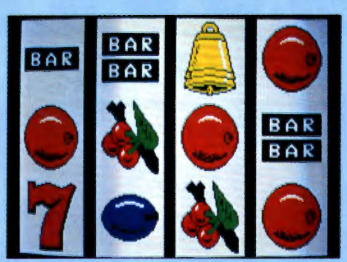


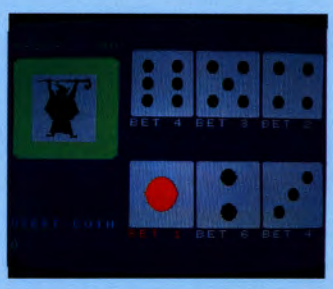


新しい時代の流れは…

中古基盤だけが残るめまぐるしいビデオ商売から、
お金を残すメダルゲームへと急激に変わっています。

これだけの 豪華装備 完璧な性能 本格的デザイン
この価格 238,000円（ビデオポーカー ビデオマージャン 他）278,000円（ジャン8 花合わせ 他）





㈲寿販売

東京都新宿区北新宿4-1-17
電話 03-371-8941

ビンゴ・マンハッタン

BINGO MANHATTAN

ウォールストリートビンゴが
20インチテーブル型筐体に！
コンピュータ内蔵によるビッグ&
スモール、フィーバー機構がプラス！
ビッグインカムを実現します。22%鋼球を使用。

〒型式認可番号91-28864型

オート ボーリング射的

《遊び方》

コルク弾は弾貸機より弾を貸しコルク弾があたってピンが倒れると景品が出て、それを車がサイレンをならしながらお手元まで運んできます。4人用。

（銃はコンパクトに出来ております）

《使　用》	
高さ	2,100㎜
幅	1,510㎜
奥行	2,700㎜
電力	100V

●ただ今、販売代理店募集中!!

—総発売元—

㈲ジャパン総商

姫路市南畝町２丁目48番地　☎0792－24－9611㈹

スポーツレジャーのパートナー

—製造元—

栗田技研株式会社

岐阜県柳ヶ瀬通5-3(上保ビル)　☎<0582>65－2471㈹

金品を賭けてゲームすることは法律で禁じられております。娯楽用にのみお使い下さい。

Bally®

本場のスリル
ENJOY YOURSELF

クイック・ファイブ・ライン
Quick 5 Line

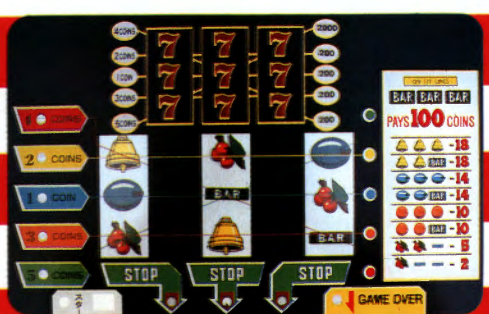
新発売

3リール・5ラインタイプスロット

ブラウン管にないメカの迫力

ストップボタン付新機構

(特許庁申請済　第56-22964)



総発売元 バーリーサービス株式会社
BALLY SERVICE CO.,LTD.

本　社　大阪市南区高津2丁目7番3号
2-7-3, KOZU, MINAMI-KU, OSAKA
〒542 電話 06(213)5255(代表)
東京支社　東京都港区東麻布3丁目8番10
〒106 電話 03(582)0857(代表)

テレックス　J24523 BALLY POND　　振込銀行　住友銀行日本一支店　当座番号 270270

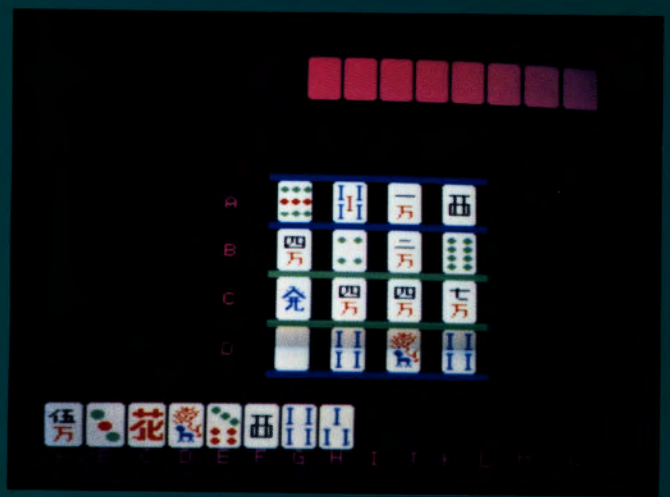
当社取扱い商品は全て娯楽用ですので全品の提供・交換等の行為に使用しないで下さい。

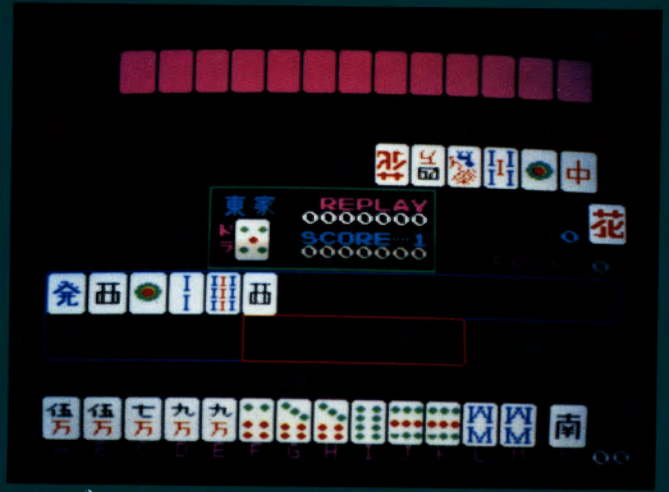
今、蘇るジャンピューター市場

よみがえ

ジャン・II

各種ジャンピューターにワンタッチで載るサブボード(ダブルCPU)





東京AMショー　ローラートロンのブースより　発表

特　徴

①配パイを四パイづつ選べます（ディプスイッチで通常のスタート法になります）
②コンピューター側の手配が見れます
③SCORE持点1000点、ヤクマン32000点(タイマーナシ)
④PAY-OUTが管理されています
⑤FEVERがかかります
⑥エキストラプレーが出来ます
⑦連チャンボーナスが有ります
⑧連チャンボーナス五連荘するとボーナス得点が有ります。連荘和了に対しカワイイギャルがハイ！ポーズ
⑨花パイは1ハン
⑩ヤクマンを上ったプレイヤーの名前がうち込めます

中日本リース株式会社
名古屋市守山区廿軒家八反17-1 N-Lビル 1F
〒463　TEL. 052−791−4111(代)
FAX. 052−791−4168

Development & Manufacture
DYNA ELECTRONICS CO.,LTD.
HEAD OFFICE: 17-1, HATTAN, NIJUKKENYA, MORIYAMA-KU, NAGOYA, JAPAN.
☎052-791-4113 FAX: 791-4168 TELEX: 4948-135 CENTRA-J
EUROPA OFFICE: KINICHI KAMIYASU LISEBERGS VAMEN 11 S-12535 ALVSJO SWEDEN STOCKHOLM ☎08-477998
Kinichi Kamiyasu: STORA-SALLSKAPCTS UAG24 4TR S-12731 SKARHOLMEN SWEDEN ☎08-882578

NOMAL SLOT

Conti

5-Line

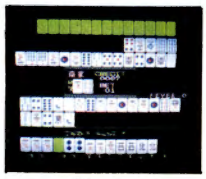
Bonas-Line

SKILL-STOP SLOT

Conti

5-Line

(Main & Sub)



雀　々

(Main & Sub)

SEL雀

(Main)

スーパー雀々
ア・ラ・モード

(Main & Sub)

舞　雀

(Sub)

雀　王

メダル機用PC-B開発、製造、輸出販売

©1981、1982、1983、1984、DYNA

Poker

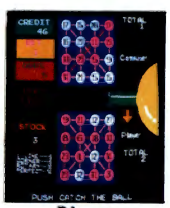
Super Between

High-Low

Golden Jacky
(Black Jack)

Get A Chance

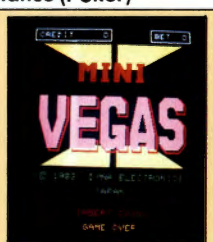
This is a newly-modified version of 5-Poker game.
Card No, 2 to 6 have been eliminated purposely in order to make winning more frequent and make the game more enjoyable in comparison with ordinary Poker game.
(Maximum odds : 100 at BET 1)



Bingo
Parfect-10

Love Chance
(Baccara)

Get A chance (Poker)



Mini Vegase 5 in 1
(Royal Casino)

5 in 1
GAME

Title

Poker

Which-5

Black Jack

High-Low

conti

5-Line

OVERSEAS VARIOUS I-C UNIT

Development & Manufacture
DYNA ELECTRONICS CO.,LTD.
HEAD OFFICE : 17-1, HATTAN, NIJUKKENYA, MORIYAMA-KU, NAGOYA, JAPAN.
☎052-791-4113 FAX : 791-4168 TELEX : 4948-135 CENTRA-J
EUROPA OFFICE : KINICHI KAMIYASU LISEBERGS VAMEN 11 S-12535 ALVSJO
SWEDEN STOCKHOLM ☎08-477998
Kinichi Kamiyasu : STORA-SALLSKAPCTS UAG24 4TR S-12731
SKARHOLMEN SWEDEN ☎08-882578

中日本リース株式会社
名古屋市守山区廿軒家八反17-1 N-Lビル 1F
〒463 TEL. 052-791-4111(代)
FAX. 052-791-4168

祝 コインジャーナル創刊100号記念

カジノ用品のエム・ジー・エム

TOKYO. GAME. MACHINE
THE GENERAL COMPANY OF CASINO ARTICLES

M.G.M. CO.,LTD. 株式会社 エム.ジー.エム.

〒153 東京都目黒区東山2-2-3 セブンスタービル中目黒1F・2F
TEL. 03-792-3661(代)
FAX. 03-791-0688
日曜・祝日・第2第3土曜日休業 営業時間(AM10:00~PM6:00)

No. 100 Oct.1984

月刊コインジャーナル 10月目次

緊急提言！風営法改正 ……20
業界人による新風営法下の業界展望

新風営法は業界組織の再編成を促している(前) ……14
——どうすれば協同意識は芽生えるか——

創刊百号記念特集

月刊コインジャーナルの99冊 ……67

ブロックからインベーダーへの1000日
コインジャーナル復刻版 ……72
創刊号/バーリーとコークのないアメリカなんて
60分インタビュー / 防犯記者 VS 業界代表者
2代目登場 / 子供用メダル機は何処へゆく—他

カラオケ業界の10年を振り返って …… 131

東京都アミューズメントマシンオペレーター協会設立 ……19

スタートダッシュ・マシン速報 ……30
バッドランズ / イエローキャブ / TX—1・V8
グレートソードマン / パックランド
VSレッキングクルー / ゴルフ

オープンニュース キングゾーン …… 140

海外情報 / 西から東から …… 118

新事業紹介 大相撲懸賞クイズ …… 134

酔歌酔談 …… 133

てれび・らじお …… 148

ロケーション別業況 ……39

業界時字報 ……37

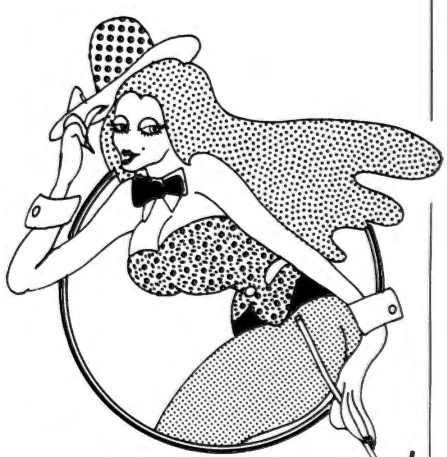
風営法改正と今後の方針
警察庁が講演
…… 139

ニューマシンインフォメーション …… 150

わが社のマドモアゼル …… 154

中古機情報——売ります/買います …… 51

ギャンブル談議 …… 142



『先見性』にアドバイスする情報誌！

索引 広告

女には精神の迷路はないが
複雑すぎる肉体の迷路がある。
心と体を同じだと考えるから
男はいつも自らの迷路に踏み
込んでしまう。
女を理解するのに言葉はいらない
その日その時の偶然だけが女
を知る手掛り　それはあたかも
SLOT　のように…。

あ
朝日物産……63・66
アポロ……25
岩田精工……61
インフォーテックス……147
ウィング……127
エスジー販売……43
エム・ジー・エム……10
ＳＫコーポレーション……124
エスコ貿易……156
Ｍ・Ｉ・Ｐ……51
エバラ物産……18
大阪サービス販売……59

か
カシオゲーム……46・47
カ ナ ヤ……64
カプコン……2
カワクス……138
キョーワインターナショナル……146
粟田技研……6
Ｋ＆Ｕ商会……59・62
研技工業……49
寿 販 売……4・5
コ ス モ……139
コ ロ ナ……155

さ
三貴製作所……24
ジ エ ム……50
秀和電子……58
ジャバック……125
ジャパン総商……6
シ グ マ……157
芝 商 事……117
ジャトレ……38
新日本企画……117

た
大　裕……38
タイカン……130
大宝物産……48
タイヨー……123
タイガー商事……55・56・58・62・63・64・65・66
ティ・アンド・エム……150
東 洋 社……34・35
東洋物産……58

な
中日本リース……8・9

は
バーリーサービス……3・7
ヒルサイドアミューズメント……37・42・131
藤井商事……37
フロンティア産業……41
ボナンザ……126
プラザ電子機器……61

ま
マックス製作所……152・153
三基商事……44・45

わ
ワールドタイヨー……66
ワールドレジャー……43・139

AM産業 世界の主要企業15,000社を収録
1984年版"世界企業年鑑"
コインスロット編集/コインジャーナル編集協力

価格 5,000円
お申込みは早目にコインジャーナルまで ☎06-315-7739

創刊百号を迎えて

(株)コインジャーナル　代表取締役　小林一郎

「はるばると来つるものかな。創刊来、八年有余、毎月ごとのメ切り、資金繰りに追われ、営々と出し続けて、やっと100号発刊にまで辿り着けたものだもナア！」。

もとより『伊勢物語』の在原業平の貴身と比ぶべきもない卑賤の身ですが、これが只今の私の正直な感懐です。

「10年一ト昔」と人は云います。私事で恐縮ですが、二タ昔前、紅顔(?)の青年期に「出発」と題して、「俺は出て行こう／アフリカの地図を染めた真青なシャツを着て」といった詩らしきものを同人誌に発表したことがありました。が、「出発はついに訪ずれず」、その後、酒代欲しさだけの売文業を経て、十数年前創刊間もない「アミューズメント産業」に縁あって入社、「ゲームマシン」の独立、そして月刊コインジャーナルの発刊と今日まで当業界の一隅で糊口させて頂いて参りました。

無資力、非才の私が今日、世間並みの生活をさせていただいて来た当業界に対し、心底感謝の念で一杯です。

さて「ペンは剣より強し」という諺がありますが山口瞳風に云えば「物書きで生計を立てている輩はすべてコレ人非人、ヤクザ渡世」なのです。〝報道の自由、正義・真実の報道〟といった虚妄の盾に隠れて、かろうじて精神のバランスをとっているに過ぎません。

その自己認識の地点から私は小誌の発刊にあたって、唯一の方針としたことは『ふと見ればナズナ咲くなり垣根かな(芭蕉)』の心で絶対に痴がましいオピニオンリーダー誌にはなりたくない、業界と共に生き・歩む業界誌。時々刻々、生々と変化する生命体である業界を忠実に映す業界誌でありたい。そして願わくば、業界が実像を明確に映す数刻前にそれを探知し、報道したい」ということでした。

本来、企業の使命は〝利益追求〟にその存在根拠を持ち、そのために〝**正確な情報の集収と正しい解析と実行が第一義である**〟ことは云うまでもありません。

ところで〝**業界誌とは何か?、その使命・役割は?**〟という問題がここにあります。現在、膨大な数にのぼる雑誌・新聞がある現況下において、私は〝**業界誌の役割・存在意義**〟はまず第一に生に近い、いわば**一次情報**(新製品の内容評価記事、中古基盤価格情報、オープンニュース等々)**の提供能力の高さ**に業界誌の真価が問われると考えます。大手企業のトップ連にあってはそれらビジネスに役立つ生の情報は既知の情報であっても、当業界サラリーマンや地方の小企業オーナーにとっては活字を通し知ることの出来る重要な一次情報ですし、これを活字化し記録することは業界誌の主要な機能・責任の一つであると考えます。

男性のシンボルを切断する腐刑という生き恥を晒しながら『史記』を録した司馬遷を気取る気持はサラサラありませんが当業界の歴史を記録し続けていきたいと決意しています。

そして第二の役割は業界人ひとりひとりの**意識と能力の向上**、つまり人間開発に役立つ情報の提供ではないでしょうか。この真の人間開発の情報は、思考力向上と啓蒙性、つまり業界誌の啓蒙的側面を形成することになろうかと考えます。そしてそれは一般的情報ではなく、あくまでも当業界の現場から発せられるものでなければなりません。ということは業界ジャーナリストは単に現場業務の詳しい知識を持ち合せているだけでは不充分であり、当業界で生計し、当業の成長発展によって自己を豊かにする—いわば主体的な、現場感覚に満ちた、実学的なアプローチこそ、業界ジャーナリストの使命だと考えます。また、業界内部のコミニュケーションを活性化する機能を分担するのも業界誌の重要な役割ではないでしょうか。そのためには業界ジャーナリストは独善・偏見に落ち入らず、業界誌読者も**積極的・主体的に参加できるシステム作り**——情報集収のための組織的なネットワークづくり——こそが焦眉の課題だと云えましょう。

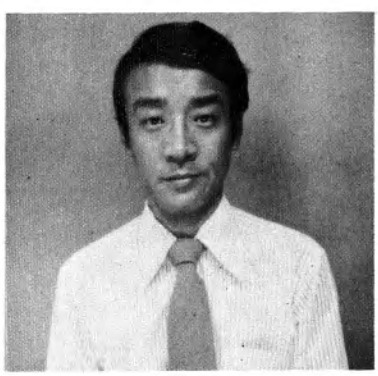
折しも当業界は全く未経験の〝**新風営法時代**〟を来春迎えようとしています。今後の展望は深い霧の彼方にあり、不確実性・不透明度は増し続けるでしょう。がその情況下に安全航行するためには〝**正確な情報の素速い把握**〟はその重要性を一層増すものと確信しております。

小誌ではこの100号を期に、**月二回発行体制**をとり、今日の業界情況に多少なりとも即応していく所存です。また、多面的な読者のみなさまのニーズに答えられる『AM業界の総合誌』をめざすと同時に、なによりも『読んで・見て楽しい業界誌』づくりに一路邁進する決意です。

「後日をまちて行道せんと思うことなかれ。ただ今日今時を過ごさずして、日々時々を勤むべきなり」。(正法眼蔵随聞記)。

この道元の言葉を心に刻み、二年後の十周年に向けて、全社一丸となり努力していきたい所存です。

これまでの多大のご支援を深謝いたしますと同時に今後共、旧倍するご支援をお願いする次第です。



は業界組織の再編成を促している（前）

〜どうすれば協同意識は芽生るか？

〝ゲーム村〟を真っ二つに引き裂いた風営地震〟。業界人の間には今だに根強い〝しこり〟が残っている。その混乱のさなか、業界の〝生き残り〟を賭けて各地で組合づくりが進められている。
果たしてAM業界に明日はあるのか!?
各地区の現況を踏まえてAM業界の組織再編成を考えてみる。

●荒廃した「ムラ」共同体

村八分にされた人物が「新しい村をつくるから、みんなこっちに来いよ」と呼びかけても、なかなか誘いに乗ってこれないのが村人の心情だろう。たとえこちらの方が住みごこちが良さそうだと思っても、そんな意見をうっかり洩らそうものなら、隣近所の者から白い眼でみられるだけでなく、まもなく村全体から疑惑と不信の色眼鏡を透してあしらわれるようになる。「ムラ」共同体の中の生活は、そのように人の顔色をうかがいながら営まれていくところがある。

風営問題がこの二月に持ちあがって以来、アミューズメント産業「ムラ」は、マグニチュード7クラスの激震にゆらぎ、**絶対反対派**と**条件闘争派**に分裂したのは「ムラ」びとがご承知のとおりである。両派のどちらが多数派なのか投票したわけではないからわからない。しかし「ムラ」新聞の紙面を占めた活字の量からおしはかると、第三者の眼には、この「ムラ」の圧倒的多数が、最後まで絶対反対と映ったに違いない。いや国会の会期末、参院地行委の審議が終盤に近づくほどそのボルテージは盛上ったようにすらみえる。**条件闘争派**は少数派だから活字が少なかったのか、「ムラ」新聞の支配力がないから発表、発言できなかったのか、外からはうかがいしれない。しかし聞くところによると、「ムラ」新聞は**絶対反対派**のリーダーたちに牛耳られていたのは本当のようだ。

このいわば**擬似多数派**の反対エネルギーが国会への運動に集中されているだけならよかったが、7月26日《機械検証事件》の突発（本誌前月号参照）によってその方向は180°転回した。《検

新風営法

況はまだ続いているように見える。

いったいどうしてなのか？それだけ《検証》事件が反対派にとってショッキングだったのである。両派の違いが、ただ外界認識の仕方の相違だけに止まっているうちはよかった。しかし《検証》への協力は反対運動に対する敵対行為であり「ムラ」共同体への裏切りではないか、というのが反対派の受けとめ方である。《検証事件》の本当の背景がどうであったとか、《検証》当事者の立場・考え方に顧慮する冷静さがないままに、裏切りを印象づける一方的な「ムラ」新聞が流布した。この情報は反対派を硬化させただけでなく、条件派の中にも疑念を生じさせるのに大いに効果があったはずである。こうして条件派に対する険悪なムードを生じたが、とくに当事者の理事にとっては、村八分にされるような不安と強迫観念を味わせることになってしまった。

事件があってから約2ヶ月、この「ムラ」の住人間のもつれた感情はほどけていない。「ムラ」の事情とは関係なく時間は過ぎ、法施行に対応するため「ムラ」は県単位への組織再編成が急がれている。村八分にしようとした人びとも、村八分にされそうになった人びとも、どちらかの所に来るというのではなく、なんとかうまくまとまることがお互い賢明であることだけは判っている。しかし放っておいて自然に組織が生れるわけがない。まづ、すっかり荒廃した住人の気持を修復し、協同意識の湧いてくる目的と計画を用意し、そしてなによりもこれらを住民の間に説得し斡旋する人物が必要である。この「ムラ」の役員たちにもう一働きも二働きもねがいたい。

●地方・中央・全体

混乱と不安の中の業界であるが、不快度の高い地域は東京、名古屋、大阪などやはり中央がいちじるしい。業者数も行き交う情報量も多く、それだけ多様な考え方があり、ぶつかりあうということである。とくに風営対策の実行役員を多くもつ東京は深刻というほかない。

いちはやくNAOは県単位組織の新しい形成の方針をうち出した（7月3日第17回理事会）。その構想は8号営業者が組織する法人格ある組合づくり、当初は事業協同組合、そして新風営法施行後、地域における許可業者の総数が把握できるようになった時点で50％以上の業者を組合員とし、商業組合に格上げしようというものであった。

北海道 道警察に、組織結成の計画について、三井北海道支部長（三井遊園企画㈱）などが説明に訪れた。任意団体の協会、構成会員は8号営業者および一般。札幌の他、方面本部が所在する函館、旭川、釧路、北見に連絡事務所を置くことが検討されている。

東北 東北地方6県にアミューズメント・オペレーター協議会を10月上旬までに設けるよう運動している。地元オペレーターを中心に広域3社の積極的な協力がある。

北関東 茨城、千葉県にようやく動きがでてきた。8号営業者と一般のメンバーで構成される。別にシグマ他数社により8号営業者のみによる事業協同組合設立の準備が進んでいるという。

神奈川 神奈川県アミューズメントマシン・オペレーター協同組合を8号営業者および一般業者により設立するよう県中小企業団体中央会の指導をすすめている。マタハリー電気など県下大手を含む30～50社が加入する見込のようだ。

広域3社は組合設立後加入を勧誘するが、公正取引委員会による資格審査で加入が認められない場合には、地域活動など業界運動について協力関係を得るため協定のような形を考えている。

経済活動としては以下を計画——

(1)機械・基板の販売
(2)景品の販売
(3)事務代行（8号営業に関し許可・変

更・届出などの手続）

なお出資金は一口五万円、賦課金として保有（稼動）台数一台あたり月50円を徴収する予定。

山梨 畑氏（ニュースター）が世話人として約10社（センター数30）による協会設立を準備中。10月上旬発足をめざしている。

岐阜 9月28日、岐阜県ゲーム機オペレーター協会設立総会が岐阜県水産会館で開催された。設立発起人は川出（オアシス）石川（岐阜遊園）大野（末大商事）友近（友近商会）真鍋（岐阜特機）の諸氏。入会金二万円（設立後は五万円）年会費一台千円を予定。

大阪 8号営業者・一般による公益法人協会を設立するよう画策中。府公安委員会による認可を得るために、事業目的として国家公安委員会の所管に係る事業について充分にその公益性が認められるものを掲げる必要がある。公益性の程度を推定するために、現在、警察関係の地方公益法人としての以下のものがある。

警察友の会	警察活動の発展を目的とする民間人を基盤とする団体
警察職員互助会	警察活動の発展を目的とする警察職員を基盤とする団体
警友会	警察活動の発展を目的とする警察職員OBを基盤とする団体
警察育英会	凶悪犯罪の犯人逮捕等により被災した者の子弟等に学資の給与その他育英上必要な事業を行う団体
防犯協会	防犯思想の普及その他の防犯活動の推進を行う団体
地区防犯協会	都道府県単位の防犯協会の下部団体で警察署単位等に組織されたもの
金属防犯協会	金属くず回収業者をその基盤とする団体
警備業協会	警備業務の適正な運営を確保し、警備業の健全な発展を図る団体
防災通信協会	防犯その他防災に関する通信体制を確立するため、防災通信思想の啓発、防災通信機器の普及発達を図る団体
少年補導協会	少年補導事業の推進助成等を行う団体
火薬類保全協会	
猟友会	
交通安全協会	
地区交通安全協会	都道府県単位の交通安全協会の下部団体で警察署単位等に組織されたもの
指定自動車教習所協会	道路交通法九八条による指定自動車教習所をその基盤とする団体
非指定自動車教習所協会	指定自動車教習所以外の自動車教習所

所をその基盤とする団体
自動車教習所・自動車学校　自動車教習所・自動車学校のうち公所をその基盤とする団体
自動車教習所・自動車学校　自動車教習所・自動車学校のうち公益法人であるもの
安全運転管理者協会　道路交通法七四条の二による安全運転管理者等をその基盤とする団体
その他の交通安全関係法人
農協交通安全対策協会
交通教育協会
交通安全事業協会
交通安全財団
交通管理協会
自転車事故防止推進協会
交通機動事業団
自家用自動車協会
ダンプカー協会
道路交通協会　道路交通法施行令八条二項に基づいて指定された公益法人

大阪府アミューズメントマシン・オペレーター協会が公益法人化できるかどうかは、どのような公益的事業を定款にもりこむか、そしてそれが上記諸法人の公益性と同一のものと認められるかがカギとなろう。

岡山　9月20日、岡山県アミューズメントマシン・オペレーター協会設立準備会を開催。設立総会は10月11日。世話人は松田氏（エムエーエス）。地元議員の斡旋で岡山県警防犯課長と懇談、歓迎をうけ次の談話があった——

㈠当初、数は少なくても健全な業者でまとまってもらえばよい。

㈡施行後、8号営業の許可申請者があるときこの協会への加入をすすめることができる。

㈢この協会を通して手続ができるようになるのは好ましい。

㈢ゲームセンターなどは本来的に国民に必要な娯楽と思っており、協会が健全に育ってパチンコ団体のように資産的にも豊かな協会になってほしい。

香川　9月20日、香川県アミューズメントマシンオペレーター協会の設立準備会を開催。世話人は多田氏（電精商事）。

その他、**徳島県**　では九月末、県警防犯課長補佐が東京における新風営法研修から帰ってくる頃を見はからって、第一回の会合を持つ計画という（大光産業・武市氏）。同様のスケジュールがあるのは**長野県**（伊那音機・竹村氏）。

東京　詳細は、本誌19ページに記載するので参照願いたい。

＊　＊　＊　＊

以上を概括すると、NAOの当初の想定とは異なり、8号営業者と一般の両者が加入する任意団体づくりの方向に大勢はあるようだ。それではこれまでNAOが県別支部づくりを意図していたのと同じ結果ではないか、という見方もあろう。しかし、もしNAOが支部づくりとして行ったなら、これほどの業者を動員できるかは疑問だろう風営化の危機感もプラスしたことは見逃せないとしても、やはり地域団体だから集まる。全国団体なら敬遠する業者はこれまでも少なくなかったのである。

では、各県に地域別の独立した団体ができれば、NAOはどうなる？NAO支部はどうなる？という疑問が当然わいてこよう。これに対しNAO事務局は次のように答えている。「今、急いで各県に風営法施行に対応して行政の受皿ともなる組織をつくることは、その形態や名称にこだわらず、とにかく早くつくることは、われわれがこれ以上不利益を被らないために非常に重要です。だからJAMMAがNAOと風営対策上、方針が違ったにしても、各地のこの組織づくりに協力的なのです。これらの組織は各地の種々のオペレーター、さまざまな意見や感じ方の人々の集まりですからNAOのヒモ付きでない方がよいのです。いずれ全国的な活動を行う中央の機関が必要になります。そのときは全国各地の団体の方々が協議してNAOを選ぶか、名称の違う別のものにするか決めることになるでしょう。NAOが選ばれるとしても、現在のように企業単位の会員でなく、団体加入の連合会のような形態に改編する必要があるでしょうね。そうなればNAOは本部も支部も発展的解消ということでしょうか——」

（この項終り）

趣　　意　　書

（資料１）

第101国会に提出された「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律」は昭和59年８月８日、参議院本会議において可決され、法律第76号として８月14日に公布されました。

これにより、ゲーム機オペレーター業の大部分は、この法律の第2条第1項第8号に規定される営業として指定されることになり来年2月の法施行をまって当業界は、この法律の規制枠内において道法精神に則り、秩序ある営業活動を展開していくことを求められております。

しかし、この法律は、今後作成される政令、国家公安委員会規則及び条例の内容、さらに警察当局の行政指導等によって、法律の具体的運用を規定する部分が多く残されております。また、各営業者がこの法律のもとで、安定的経営を図るためには、取締り当局への協力の他に現実的な要望事項も多数あろうかと存じます。

これらの諸問題点の解決をはかるため、われわれは、この法律に規定する「風俗営業者の団体」として、また法律でいう「風俗営業の業務の適正化と風俗営業の健全化を図る」ことを目的として、ここに別紙定款に基づく＿＿＿＿＿＿協会」を結成し、同業オペレーターの皆様のご賛同をえてこの新組織へのご参加を心から願うものであります。

なお、「＿＿＿＿＿＿協会」はこの法律の適用を受けるゲーム機オペレーターのみならず、この産業全体の健全な発展を願うオペレーターも合流して組織するものであり、また、各地に結成されつつある同様の目的をもった団体と連絡を保ち、よりよく初期の目的達成を図りたい所存であります。

昭 和 59 年　　月　　日

設立発起人＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

○　○　県アミューズメント・マシン・オペレーター協会
　　アミューズメント・オペレーター協会
　　ゲーム機オペレーター協会
　　健全娯楽業協会

【定　　款】

（資料２）

第１条（名　称）　本会は＿＿県＿＿＿＿＿＿協会と称する。
第２条（目　的）　本会は＿＿県内の硬化作動式娯楽機の運営事業(以下オペレーター事業という)に携わる営業者が一致団結し、オペレーター事業の適正化と振興を図るための諸活動を行ない、もって会員の経済、社会的地位の向上と、＿＿＿県における福祉と文化の充実に寄与することを目的とする。
第３条（会員の資格）　本会の会員は＿＿＿県内においてオペレーター事業に携わる営業者（風俗営業法第８号営業者および同法が対象としない一般営業者を含む)、ならびに他地域に本店が所在するが＿＿＿県内において営業を行なっている者を含むものとする。
第４条（事務所）　本会は主たる事務所を＿＿＿＿＿＿＿＿に置く。
第５条（事業の内容）　本会の事業は第２条の目的を達成し、かつ会員相互の親睦を図るため、次のことを行なう。
（イ）営業に関する情報の提供、交換、助言、指導、調整など。
（ロ）８号営業に関する指導、教育および手続上の便益の提供。
（ハ）関連各種行政機関の施策への協力と意見の具申および地域諸団体などとの接触および協議。
（ニ）オペレーター事業の認識向上のための渉外および広報活動。
（ホ）その他本会の目的を達成するために必要な事項。
第６条（入　会）　本会への入会は、第３条の資格を有する営業者で本会の理事会による承認を要するものとする。
第７条（役　員）　本会はつぎの役員を置く。また顧問を別に置くことができる。
（イ）理　事　　５名以上　　うち会長　１名　　副会長　２名以内
（ロ）監　事　　１名
第８条（選　任）　理事および監事は会員の中から選任する。会長、副会長は理事の互選による。
第９条（任　期）　本会の役員の任期は２年とする。ただし再任を妨げない。
第10条（職　務）　会長は本会を統轄する。
（イ）副会長は会長を補佐し、会務を分掌する。又会長事故あるときはその職務を代行する。
（ロ）理事は理事会を組織し、会の方針ならびに方策を立案し、その具体的運営に当る。
（ハ）監事は、本会の財務状況を監査し、総会において監査報告を行なう。
第11条（会　議）　本会の会議は、総会、理事会とする。
（イ）総会は通常総会と臨時総会とする。
（ロ）通常総会は年間１回とし、＿＿月に開催するものとする。
（ハ）臨時総会は理事会が必要と認めるときに随時招集する。
（ニ）各総会の議長は理事会より選任する。
（ホ）理事会においては会長がその議長となる。
（ヘ）理事会は会長が必要と認めるときに随時招集する。
（ト）総会の議決は、会員の過半数が出席し、その議決権の過半数で決するものとする。
（チ）理事会の議決は、理事の過半数が出席し、その全員の賛成により決するものとする。
第12条（職　員）　本会に、次の職員を置くことができる。
（イ）事務局長　　１名
（ロ）事務局員　　若干名
第13条（会　計）　本会の経費は、入会金、会費、寄付金およびその他の収入をもってこれに充てる。
（イ）本会の事業年度は毎年＿＿月＿＿日に始まり、＿＿月＿＿日に終る。
（ロ）入会金は一律＿＿＿＿＿＿円とする。
（ハ）会費は稼動機械台数に応じて別に定める金額を納めるものとする。
（ニ）会計および資金は理事より選出された会計担当者が責任をもって統轄し、理事会にて監査を経て総会に報告し承認を受けなければならない。
第14条（特別経費）　本会において特別な事業を行なうため収入金が不足をする所合は、総会の承認を経て会員より会費とは別に徴収することが出来る。
第15条（除　名）　会員が本会の名誉を傷つけ、または会員たる義務を怠った場合、及び違法な営業を行ったなど本会の目的に反する行為をした場合は、除名することが出来る。
（イ）上記の場合は理事会に計り決する。
（ロ）理事会は当該会員に対しあらかじめ理事会において弁明の機会を与えなければならない。
第16条（退　会）　本会より脱退する場合は、退会の届けを理事会に提出する。ただし会費及びその他の納入金は一切返却しないものとする。また会費及びその他の納入金が３ヶ月以上、正当な理由なく未納の場合は、退会したものとみなす。
第17条（補　則）　本定款に定めのない事項で会務の執行に必要な事項は理事会の議決を経て別に定める。

以　上

東京都アミューズメントマシンオペレーター協会

10月8日に設立総会開催

午後二時から都ホテル東京で

新風営法成立に伴い、今後、各都道府県で関係条例が制定されるが、その前段階で業者の意向を代弁して当局と接渉する府県単位のオペレーター団体設立が叫ばれている。

これを受けて、東京地区では『東京都アミューズメントマシンオペレーター協会』の設立が決定した。

発起人は代表の㈱タイトー・中西昭雄氏以下十二社。同協会には、第八号営業者に限らず、レンタル営業者、喫茶店・オートレストランオーナー等も加入できる。

設立趣旨および運動方針、加入資格は次のとおり。

設立趣意書

去る第101回国会に提出された「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律」は、昭和59年8月8日、参議院本会議において可決され、法律第76号として8月14日に公布されました。

ゲーム機オペレーター業の大部分は、この法律の第2条第1項第8号に規定される営業（第8号営業）として指定されることになり、この法律は来年2月には施行される予定です。すなわち、当業界の今後は、この法律に基づく規制対象となり法律の規制枠内において遵法精神に則り、秩序ある営業活動を展開していくこととなります。

しかし、この法律は、政令、国家公安委員会規則及び東京都条例の作成の内容、さらに警察ご当局の行政指導等によって、法律の目的達成に影響を及ぼす部分が多く残されております。

また、各営業者がこの法律のもとで、安定的経営を図るためには、ご当局への協力の他に現実的な要望事項も多数あろうかと存じます。

これらの諸問題点の解決を促進するため、われわれゲーム機オペレーターは、この法律に規定する「風俗営業者の団体」として、また法律でいう「風俗営業の業務の適正化と風俗営業の健全化を図る」ことを目的として、ここに別紙定款に基づく「東京都アミューズメントマシン協会」を結成したい次第であります。

なお、「東京都アミューズメントマシン協会」は、この法律の適用を受けるゲーム機オペレーターのみならず、当該産業全体の健全な発展を願うゲーム機オペレーターも合流して組織するものであり、また、各地に結成されつつある同様の目的をもった団体と連絡を保ち、よりよく初期の目的達成を図りたい所存であります。

運動方針

(1) 条例が都議会にて制定されるにさきだち条例作成について都・警視庁に業界の要望事項が通る様、強力に交渉する。

(2) 条例の制定及び政正風営法施行後、同法の実施面で行政機関と協調しながら営業が円滑に行われる様に、監督官庁と話し合う唯一の窓口とする。

(3) 条例の上位法令である政令の制定については、業界の要望が受入れられるよう、NAO・JAMMA等を通じて監督官庁の協力を要請する。

(4) 営業者が警察に提出する許可申請事務について一括窓口になり、申請書類、作成をスムーズにして、許可が迅速に得られる様にする。

(5) 地域の規制については都会特有の事情につき、行政当局に理解を求め地域の実情に合ったきめ細い行政上の、対応がなされるよう要請する。

(6) 営業時間については、地域の特殊性についてきめ細い配慮を求めていく。

(7) 自主規制及び遵守事項の指導、監督、従業員教育等、会員の要望に基づく活動を推進する。

(8) 目的を同じくする他の団体と連携して活動する。

加入資格

東京都においてゲーム機のオペレーターとして、その業を営む者とする。

1 ゲームセンター営業者
独立店舗、ビル内の区画された店舗等を有する者

2 レンタル営業者
各種店頭、喫茶店、飲食店等にゲーム機を設置している者

3 区画のない開放された場所で営業し、今回は規制の対象外とされる営業者
ショッピング・センター、ホテル等で独立した区画のない場所にゲーム機を設置する者

4 政令により、今後、規制対象になる可能性のある店舗を有する営業者
㋑喫茶店等において、少数のゲーム機を設置する者
㋺ドライブ・イン等のオート・レストランにゲーム機を設置する者

発起人

▽高堂良彦（アイレム㈱）▽松木一郎（インターナショナルコインマシン㈱）▽伊東芳雄（㈱三共）▽真鍋勝紀（㈱シグマ）▽小島幸也（昭和遊園㈱）▽中山隼雄（㈱セガ・エンタープライゼス）▽宮坂芳男（㈱太陽自動機）▽柿原　（㈱テーカン）▽福田哲夫（データイースト㈱）▽久田正治（㈱東京キャビオート）▽加茂飛智男（㈲東横娯楽）▽山田俊夫（東洋娯楽機㈱）▽中村雅哉（㈱ナムコ）▽内田博（㈱友栄）。

自浄能力欠如を反省

「風営法改正を振返って」

㈱タイトー　広報課長　川合章視

ご承知の通り、風俗営業等取締法の一部改正法案が、去る八月八日の参議院本会議で可決、成立した訳ですが、今回の改正法の経緯を冷静に振返ってみるとき、何か釈然としない想いを抱いたのは、私だけではないと思います。当該業種が風営の網に取り込まれることを望んでいる人は、業界の中には誰一人として居らない筈ですのに、このような結果に到ったのは、現実論ばかりが罷り通り、業界がこれ迄に培ってきた成果とか、将来への展望を踏まえた議論が疎かにされていた点にあると考えます。

反省点の一つとして、業界の自浄能力の欠如を指摘する声があります。確かにアウトサイダーの問題等を抱えていることも事実ですが、我々自身も無節操で無策だったのでしょうか。又、ゲームセンターの現状が、警察庁が指摘するように、全体の七割もが本当に少年の溜り場なのでしょうか。我々は明かるく、健全で、楽しい店造りをしようとの願いから、鋭意努力をつみ重ね、相当に改善もされてきている筈ですし、必要以上に卑下したり、卑屈になったりすることはないと思います。

他の反省点として、健全なゲーム機と賭博機に関する区分論の是非の問題です。この点については、過去からの背景を念頭に入れながら、本質的な議論をすべきです。

我々は、かつての大阪府を中心としたポーカー・ゲームの賭博事件以来、ポーカー・ゲーム機は我々の取り扱っている機械とは異質のものであり、混同されるのは大変迷惑であると、声を揃えて主張してきました。

何故なら、この種のゲーム機の蔓延が、我々の業績やイメージに悪影響を与え、業界の健全な発展を阻害するものとの認識があったからです。業界の将来を真剣に考えるなら、これからも厳格に区分しておくべきではないでしょうか。

申請手続が煩雑になるとか、容易にソフトの交換がなされる実体だとか（これにも異論があるとは思いますが…）、このような現実的な判断のみで結論を出すことは、業界の将来に禍根を残すことになると思います。

区分の問題は、新風営法の解釈の面からみても釈然としないものを感じます。

法文でテレビゲーム機とは、「射幸心をそそるおそれのあるもので、国家公安委員会規則で定めるものに限る」となっており、対象枠を限定する思想であるにも拘わらず、警察庁は「ゲームの結果が定量的に出るもの、或いは勝敗が決するもの」は全て対象機種との見解を示しておりますが、法解釈上からも矛盾を感じます。

ゲームの構成要素として、技術介入性が極めて高く、偶然性の希薄な機械は、習熟度によって常に高得点が出せるものであり、賭博の媒体となり得ないことは、明らかであります。賭博機の蔓延の防止という新風営法の趣旨を踏まえて、妥当性のある区分を望みたいものです。

当業界も新しい産業として市民権を獲得できる段階に至っていながら、今回の改正の流れの中で、各人の思惑やエゴが充満し、業界の統一化がなされなかったことは、非常に残念に思います。今回の経験を糧として、社会から信頼される業界にすべく、当社も努力していきたいと思います。

サービス産業の認識の下に

「風営法下の営業」

㈱シグマ　真鍋勝紀

新風営法の成立により、大多数のゲーム場に一定の規制がかかることになりましたが、この事態は、ゲームをめぐる環境の一連の地殻変動の一環としてとらえています。

我国のゲーム業界の歴史はさほど古いものではありませんが、ゲーム機が社会風俗に与えたインパクトは、とくにここ一〇年来著しいものがあります。

それに伴ない、業界の規模も拡大を続け、他産業界の先輩諸企業と比肩し得る好業績を維持する企業も多数できて参りました。

無論この陰には、業界人のバイタリティーあふれる行動力と、新技術への情熱的な取り組みがあったことを忘れる訳には参りません。

しかし、産業として成長してゆくのに必要な公共性、あるいは公共性を得るための業界のポリシーにやや欠けるところがあり、さまざまな事件を惹き起こしてきた面があることは否めません。

本来社会との調和を図るために行政の手を借りながら、自らを律して成長を遂げることが要請されていたにもかかわらず、残念ながら当業界は自らの市場をコントロールしきれなかったと言えるでしょう。

そのような背景を考えれば、新風営法による新たな規制は社会的に認知される存在となるための里程標とも受け取ることができ、あながち悪いことではありません。

とは言え、新法により業界全体がどのような影響を被るかは未だ不透明であり、決して楽観することは許されません。今後の事態の推移と慎重に見守りながら、業界の英知を結集してキメ細かい対応をする必要があると思います。

先端技術を駆使して、コイン・オペレイテッド・マシンの形で提供する我々の産業は、非常に柔軟な営業型態をもっているという特徴があります。言い換えるなら、どのようなニーズにも即応できる産業ということでもあります。

今後法の枠内で対応すべき方策は多岐にわたるものと思いますが、基本的には旺盛な余暇ニーズに対応するサービス産業だという認識に立って、特徴とする柔軟な適応力を発揮してゆくことが大切なことだと考えます。

ところで此度の新法で、業界が大いに感謝をすべき点が二つあるように思われます。その第一は、風俗営業は社会にとって必要な業態だから健全育成を図る、という行政の姿勢が明確にされたことです。

これまで行政の谷間にあって、規制も受けないかわりに庇護もされないという立場であったものが、今後は法を守って営業をすれば、国家によって保護されることになったと考えられます。

第二点は、現金ペイアウトのギャンブル機を除けば、どんな機械を使ってもよいとされていることです。7号営業のように型式認定制度のようなことになれば、前述した柔軟な適応力はなくなってしまうでしょう。

これから先、ゲーム機という概念自体がどんどん変化をしてゆくでしょう。現在の状態に目をとらわれれば、賭博問題や少年非行の問題から逃れられないかのように見えますが、私はこれはむしろ過度的な状態だと考えます。

近い将来開発されるアミューズメント・マシンは、法で規制する必要性が全くなくなるような営業型態を可能にするという確信を持っています。

〝営業者〟の組合設立を

「プロとしての義務と責任を問われる時代」

㈱アポロ　段為菁

今回の風営法改正を振り返ってみると、我々の業界がねらい打ちされたという感が強い。SEX産業の反社会的状況のベールを風営法改正のイメージ戦略とし、青少年問題を前面に押し出した作戦で、その実一番取り込みたかったのが我々の業界である。そのねらいは、賭博行為の撲滅。とまあ完全に準備された戦争を突然布告され、あっという間に侵略されたわけだが、今まで業界内の力による論理が罷り通る状態を見たら、遅かれ早かれこうなるのは仕方がないことだと思わざるを得ない。

NAOが結成された当時、NAOがやらなければならないことは、業界内のルールづくりであり、ルールからはずれる人は業界内で食べていけないという仕組みづくりだったはずであるが、これはメーカーの協力なくしては、絵に描いた餅でしかすぎなかった。あるいは、NAOを批判するだけで、それぞれプロとしての義務と責任を果さず、もうけることばかりに奔走するアウトサイダーを駆逐する必要があった。今更いっても遅いことだが、青少年の問題にしても、賭博の問題にしても、オペレーターとしての義務と責任を全うするならば、業界外の問題であるはずのものを、風俗営業法といわれる最も我々の業界に馴染まない法律によって、今後その傘の中で生きていかねばならない悔しさと憤りを私は、私も含めてこの業界内の人々に感じる。

純粋に遊びだけを提供しようとする考えは、決して射幸心をそそるわけでなく、町の中の小さな遊園地なのに、賭博を取締る為の方法として、何故こんなことが許されるのか。あるいは青少年の問題にしても、子どもを強烈な刺激からただ引き離すのではなく、大人が先立ってコントロールした遊び方を教えることこそ必要ではないのか。とはいっても、腹を立てているだけでは食べてはいけないので、次に打つ手を考えたい。

今回の風営法改正の中で、まず注意すべき点は、営業者ということである。この営業者というのは、まずオペレーターのことであり、メーカーではないということ。すなわちメーカーは風営法の対象ではなく、問題はすべてオペレーターに帰属することである。（この点をJAMMAは再確認することが重要であり、餅は餅屋にまかせるべきである。）

更に、このオペレーターが、我々の業界で通常考えているリース業者ではなく、その場所を本当にオペレーションしている責任と権限をもっている人のことであること。機械を単に提供するだけの者は、メーカー、ディストリビューター、もしくはリース業者であり、場所を単に提供するだけの者は大家にすぎない。機械を設置し、それを運営する方法にこそ、ノウハウがあり、プロとしての責任を果し、権限を行使することができる者こそオペレーターであり、その汗と努力の結晶である収入を処分できる唯一の営業者である。

この業界は、機械屋が、大家が、オペレーターの収入を横取りしているリース方法というものが横行しており、これが業界の最大の膿であると私は考える。更にもっと悪いのは、その大家に運営の責任と権限を与えて、逆に営業の収入を横取りしているシステム。従って、今回の改正により、オペレーターの定義は、本当のオペレーターとリース業者とに区別しリース業者はあくまでも問屋であるという位置づけをする必要があるのではないかということを提案したい。

2番目に重要なことは営業時間である。我々の遊びの提供は、遊びたいと思う時間にこそ必要であり、その時、ゲームがなければ、じゃ明日もう一度という性質のものではない。これは、遊びという附加価値をつけた時間を売っているものに他ならないからである。

しかるに、今回の法改正では、深夜の営業はできないわけで、これはスポーツショップに野球道具は良いが、ゴルフ道具は売ってはいけませんといってることと同じである。

この問題をはじめ、今回の風営法の施行細目については、各都道府県の条例で今後決められることになるので、我々業者は一致団結して組合をつくり、行政当局と強力な接渉を進めなければならない。もちろんいうまでもなくこの組合はメーカーではなく、営業者（オペレーター）の団体であり、その強力な接渉により、合理的かつ現実的な条例をつくっていただくことが、当面の最重要課題である。

機種の不区分は不幸中の幸

「風営法をメダルゲームで乗り切る」

㈲寿販売　社長　北野　隆

この八月八日、国会に於て『新風法』が成立・AM業界は来年二月以降、同法の枠の中に組込れることが決定し、営業時間の短縮、年少者入場時間制限などの厳しい状況化に置れようとしています。

ただ、今回、唯一の救いであったのは、「機種による区別けはしない」という警察庁案が貫徹されたことです。私はこれまでも一貫して「メダルゲーム機によるゲームセンター革命」を主張して参りました。

この間、オペレーター業界ではゲーム機のライフサイクルの短命化、ニューマシンの入替競争に疲弊し、激しいサバイバル戦（生残り戦）を斗っている現状です。この中で㈱コロナが開発したメダルアクセプターを使った「メダルとアミューズのドッキング方式」がここ数カ月の間、実に目覚しい実績をあげています。この事実を前にした時、もし万一「機械による区分け論」が通り、麻雀・花合せ等のゲームが禁止された場合、業界はどのような悲参な状況を迎えていたか?は想像に難くありません。

また、一部の県で行なわれているように子供のメダルゲーム機が「不健全機」として全面禁止の事態となれば、全国の、特に地方の零細企業が被むる被害はマグニチウード7以上の激震となっていたことでしょう。

そういうことを勘案いたしますと、今回の事態はまずは〝不幸中の幸い〟とでも云えるのではないでしょうか。

今後の業界の将来像と云うことですが、これは予想が非常に困難な問題です。私は前述したように、メダルゲーム機、それもビデオメダル機が唯一の業界活性化の路だと確信しています。メダルシステムのノウハウは10年以上の実績に裏打ちされて、確立しており、いわば業界の貴重な財産としてあるものです。

現在、子供のお小遣いをホームビデオやガチャガチャ等に奪われて、オペレーター業者は苦境にありますが、これを奪回するのは、私はビデオメダル機だと考えています。

オペレーターが知恵をしぼり各々のロケ性格に則応した運営方法を取れば、まだまだマーケットは存在するのではないでしょうか。

折しも時代は〝所有からレンタル・リースの時代へとようやく転換しつつあります。私達の仕事は「プレーヤーに遊びの時間を売る」ということだという認識に立てば、新しい時代に適応した成長産業と云えるでしょう。「今後とも遊びの開発は積極的に」各社で行われるでしょうし、「機械娯楽」は国民のレジャー分野で重要な位置を占めていくと思われます。

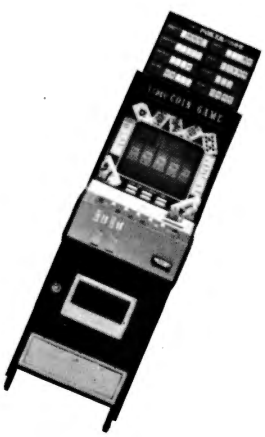
当業界の問題点と云うことでは、一例として云えば「いわゆるラバ筐体問題」において、あまりに過去、これまで経緯を無視した権利の主張が一方的にされている現状があります。

日本には工業所有権法があり、権利を主張することは当然の行為ではありますがこの業界の場合、あまりにも同業者という仲間意識を無視した礼義を欠いた行為が多すぎると思います。

今回のJAMMAとNAO間に見られた様な軋轢が起ってくるのもそのあたりに原因があるのではないでしょうか。

各社とも利益の追求が主目的であることは資本主義の自由経済体制からいって当然な事であるが、そこには同産業内に生きる業界人としての一定のルール、礼義があってしかるべきでしょう。

新風営法が成立したのを機に業界内で平等、公平なルールづくりが成されることを熱望します。（談）



勇気あるNAOの態度

「風営法改正に思う」

㈱エム・ジー・エム　松井　隆

風営法改正については、五月頃からコインジャーナル及び（アミューズメント通信社）ゲームマシン等から見聞きして居ましたが、集約的には、何が賭博機で何が健全娯楽機か？という一点に絞られる様な気がします。この業界で生きている者なら、百も承知な事を大真面目で議論をした茶番としか見えませんでした。私の考える賭博機の定義とは、現金の払出し装置付き、もしくは景品の払出し装置付き（低額景品を除く）を除き、他の全て日本国内法による使用法を厳守すれば全て健全娯楽機であります。娯楽機の全ては、人々が競い合いもしくは機械と競い合う、端的に言えば勝つか負けるかを楽しむものであると私は考えています。という意味ではＮＡＯの時の流れにそく応じた軌道修正、そしてＮＡＯ副会長、真鍋、同理事、小島両氏の参院議員会館での、現実にそくした事情説明は今後、アミューズメント業界の歴史の流れの中で評価されるであろうし、当然評価されるべきでしょう。

よく考えてみて下さい。もし、ＪＡＭＭＡの主張どおり賭博機、非賭博機の選定に国家権力の介在を認めたとすれば、自分で自分の首を絞める事になるでしょう。少し仮定の話となりますが、ＪＡＭＭＡ加盟メーカー等が開発、製造したゲーム機が非賭博機と認められる保証があるでしょうか。

ＪＡＭＭＡ、ＮＡＯを含めた我々の賭博機、非賭博機の定義と警察庁等のギャップは、今後もますます広がると私は考えます。

そういう意味で今回のＮＡＯのとった現実にそくした勇気ある態度を評価したいと思います。

今や当業界も民族資本

少し話は変わりますが、我々のアミューズメント業界をよく知らない他業界の人々の間でよく言われる事ですが、アミューズメント業界の大手会社のほとんどは民族資本でなく、外資系の会社だと思っている方が非常に多いという事です。過去に於いて確かに業界最大手の数社が外人オーナーであり、又オーナーのファミリーで役員を占めていた会社はありましたが、現在ではほとんど民族系といってさしつかえないでしょう。

どうも出稼ぎ的（外人が日本へ）感覚でこの業界を考え、又他業界も当業界をそのように見ていたふしがあります。

昨今の大手新聞報道にあるように、某メーカーの故前オーナー等の考え方、又その行動も出稼ぎ的企業とみられがちな一つの材料になっていたふしがあります。そういう意味では、アミューズメント業界の戦後はやっと終わったのではないでしょうか。日本を代表するアミューズメント業界の指導者の方に、民族企業としてのアミューズメント業界の将来をよく考えてみて下さい。一旦権力の介在を許せば取り返しのつかない事になるのはあきらか、賭博機、非賭博機の判断をするのはＪＡＭＭＡでもなければ、ＮＡＯでもない。東京大学出のおそらく過去に自分の小遣いで一度もゲームセンター等には行った事のない（視察等は除く）かちかち頭の方々にお任せせざるをえないのです。どうぞ当業界指導者の皆様民族企業としての業界の将来をよく考えてみて下さい。

コイン・メダルのことなら……
……お任せ下さい。

ユーザーのニーズに確実に応える
信頼できる各種コイン・メダルメーカー。

● コインのトップメーカー ●

株式会社三賞製作所
本社工場／東京都新宿区築地町１２
電　話／03（260）２４５０（代表）

経営者の自覚に係る問題

「風営法改正後の業界展望」

マックス商事㈱ 代表取締役社長 角野博光

さて、今般、ＡＭの業界としては未経験の風営法なる法律に遭偶することとなり、メーカー、オペレーター、販売業者の方々は、とまどいと、前途多難の感をお持ちのことと思います。私は、昭和四十九年頃、メダル機（スロットマシーン）を風営化することを考え、多くの人々の協力を得て、五十一年秋「オリンピアマシーン（ジェミニ）」に対し、認可を得ることが出来ました。こうしてパチンコ店に風営機（オリンピアマシーン）（スロット）が出現し、今日の普及に至ったわけです。

これらは風営機でありますから、風営法に則った機械でなければならず、また風営法に則った使い方をされなければならないものであります。

しかしながら、当初、この風営法なるもの、あるいは、その運用のされ方については、良く認識することが出来ず、この事業及び産業の維持には、多くの苦労を伴いました。

私の経験では、風営化とは、ある枠、縦も横も線を引かれた枠の中で事業を行うことであり、経営者自身の自覚に係る問題となって来ることであります。それ迄当然であったことがそうでなく、また業界の常識であったことが許されなくなったりします。そしてまた、風俗営業法とは風俗に係るものであり、その内容も、時代の流れ、世の風俗の変化に従って変ってゆくものでもあります。

しかしながら、風営法の枠というもの、即ち、どこに線が引かれているかを、例えば、大人とは十八才以上の者であること等を認識し、それを前提に割切って考えれば、風営化を受入れることがそれ程大事件ではないと思います。勿論、枠の大小の事業の大小に及ぼす影響という問題はあるかも知れません。

しかしこれについては、風営化を云々するよりも、アミューズメントという言葉通り、メーカーとしては、客に夢を与え、楽しませアピールできる機械を造り出すことについて、更に考え、ＡＭ業界として本質的な問題を追求すべきだと思います。ＡＭ機は、使い方に依り、色々な性格を持つものでありますが、販売に関しても、今回の風営法の中で明確化されたある枠が設けられることになります。例えばスロットマシーンは国の指定する公益法人に依り機械の検査が行われ、これに合格したもののみが各都道府県に於いて販売の認下を申請する資格ができ、販売業者は、この認可されたものだけを販売するモラルと、営業店が順法営業を行う様指導することをより要求されるようになります。営業者は、限られた枠の中で成績を上げるために、更に営業努力が必要になると思います。

立地条件やレイアウト、社員教育、業者間のボランタリー化等未だ考慮の余地もあります。

今回の風営化でより健全化に努め、健全営業に基づく事業の安定と末永い繁栄を願いたいと思います。

祝 月刊コインジャーナル 創刊100号

レジャーライフを創造する

株式会社 アポロ

代表取締役 段為菁

〒542 大阪市南区難波４－２－１
電話06(631)8055

協会の力で当局と接渉

「風営法と自動販売機によるオートレストランについて」

㈱自動販売出版社　代表取締役編集長　上峯浩義

去る四月二四日風俗営業法一部改正の法律案が衆議院の国会に上程され、四月二七日に議長職権で地方行政委員会へ付託、五月十日法案趣旨説明、六月二一日実質審議開始で同月二六日～二八日審議（二二日審議は自民三名、社会三名、新自ク、公明、民社、共産各一名）が進行し、同月二八日審議では社会二名、公明、民社一名が各々審議し、七月三日質疑応答終了し、七月五日地方行政委採決で自民、公明、民社三党で共同修正案付きで可決。今法令の全面改正は、政令三八条、国家公安委員会規則八二項目の改正が、自民、公明提出の十二項目附帯決議で採択された。

こうした背景の中で去る二月上旬に風営法一部改正の法律案が警察庁で検討され、オートレストラン内のゲームにおよぶことが判明。三月八日、オートレストラン経営者側も行動を起こすべきだとして「終夜営業禁止に対する再考について」中京地区を中心としたオートレストラン経営者の同意を得て警察庁へ陳情を開始。四月十日には通商産業省産業政策局サービス産業企画担当官にも陳情を実施。五月上旬にオートレストラン協会設立に当り全国のオートレストラン経営者に呼びかけ、六月二五日「全日本オートレストラン協会」の設立総会が愛知県中小企業センター会議室で開催された。

七月三日には「全日本オートレストラン協会」設立に伴い、通産省、厚生省、警察庁等に挨拶し、新風営法に対する業界の陳情お願いをする活動が活発に行われ今日に至っている。

そこで、自動販売機を手段として飲食店営業を営む業界として、新風営法とどの様に拘わって来るかあるいは、全く拘らない場合との二通りに区分される。

新風営法と拘わらないオートレストランとは自動販売機による飲食物を販売するに当って食品衛生法に基づき所轄の保健所の許可を取得し、乗物機、人生占い機の如く遊戯の結果、勝敗、定量的に数字の表示がなされないマシンを設置したものは従来通りであろう。

新風営法に拘わるオートレストランとは自動販売機による一飲食店許可を取得したもの）飲食店営業で、ゲーム機が健全、不健全に拘わらず、遊戯の結果が定量的に数字で示されるもの、勝敗を決するものを規制の対象としようというのが、今度の風営法改正の主軸になっている。

しかし、これでは、業界は自主規制どころか、転廃業しなければならないという現実を踏えて、関係官庁に業界の現実を理解していただくためのお願いに全日本オートレストラン協会は奪闘努力中というのが実際である。八月七日に参議院で可決された風営法も「調査委員会設置（委員長岩上二郎氏＝自民外委員は自民一、社会一、民社一、公明一、共産一の各一名）」で、下位法令作業中である（警察庁関係者で施行令、細則も含め作業中）。

問題としては、政令三八条の国家公安委員会規則と八二項目の改正で十二項目附帯決議行まで、ゲーム機関係第十八条、第二二条四項及び、八号営業について、どの様に定めるか検討がなされており、来る十一月～十二月頃には施行令規則も含め公示されるだろう。

この様な作業進行中に関係省庁との担当官との話し合いもあるだろうから、業界関係人としては、ただ生き残れないといったことでなくて、どの様に具体的にゲーム機を併用した場合に新風営法では二四時間営業が可となるか、業界人で検討する事が緊急に必要だ。

例えば、十二時以降はゲーム機の電源を切る（その方法と技術について）、しかし、二四時間稼動させる場合にはどの様な機械で、管理責任者をオーナーか担当責任者か等、あらゆる面で積極的に意見具申をすべきだろうと考える。

ディーラーは中古市場確立を
「新風営法下の業界展望」

㈱エスコ貿易　森　健次郎

遊びに風営法という制約、枠がはめられることは、果して正しかったのか？という疑念は残りますが、しかし、同法の成立によって違法なGマシン営業が根絶されるのでないか？という期待感も同時にあります。現時点では遺憾ではあるけれど、将来的な展望のもとでは、むしろ業界の健全な発展にとってプラスにさせるという方向に持っていかねばならないわけです。重要なことは業界が今までの経緯にとらわれることなく、一到団結して、業界の利益を計る方向で行動がなされることでしょう。現在、業界内ではプレイ料金の値下げ競争に見られる如く、互いに首をしめあっている現状ですが、今後の展望を考えるとそんな内ゲバをしておられる事態ではない。

当業界が社会的コンセンサスを得るために、もっとなすべきことがあるのではないかと考えます。例えば、レーザーディスクやコンピューター等の先端技術を駆使したゲームコーナーの新設など、業界のグレードアップを計る方向に、業界人は努力すべきでしょう。

先輩格のパチンコ業界では、昭和26年に脱税行為が多発したため、風営法の網をかぶせられたという経過があります。当時は機種認定はなかったがその後、七号営業として機種認定がなされ、ご承知のようにこの六月からフィーバー規制がなされ、P業界は現在、苦境にある。AM業界もそういう惧れが無いわけじゃない。

関連税等々の問題で、当業界が関連業界からイジメラレル恐れも多分にあるわけです。

ただ、私は今回『東京都アミューズメントマシンオペレーター協会』が設立され、警視庁との接渉が行はれることは、ある意味では絶好のチャンスでもあると考えています。警察官も人の子です。心と心のコミュニケーションは充二分に可能だという希望を持ちたいですね。

これまでの人類史をふり返れば、人間は周囲の変動の中で〝知恵〟を働かせて適応・発展してきたわけです。当業界も〝知恵〟を働かせ一致団結して行動すれば、何ら業界の将来に対し絶望視することはないと考えます。

一方、現在の業界の実情はご承知のとおり、キビシイ不況下にある。国内市場は飽和状態であり、マシンのライフサイクルは短くなる一方であり、各社共、収益率がダウンしています。欧米は死ニ体です。

この中でディストリビューターの役割は何か？と考えた場合、昔タイトーの中西社長が云われたことでもあるがオーソライズされた（権威のある）中古市場価格の確立だ。と考えます。大都市では一日二万円売上げがあるマシンでも、地方では九千円しかあがらない。ところが現状ではほぼ一律にロケされています。ですから、ディストリビューターの役割は、「サルベージ（沈没船引上げ）とリサイクル」。中古機をどう活性化して販売経路を作っていくかというのが、今後の重要課題ではないでしょうか。自動車業界にあってもこのシステムは、有効に作動しています。

ただメーカーサイドの問題も残されていますから、ディストリビューターはメーカーとオペレーターの中間に立った良きアドバイザー、仲介役を果していく責務があるでしょう。

ただ、日本のAM業界の流通形態は他業界に類を見ない特殊性を持っている。大手企業はメーカーであると同時に、広域オペレョターでもあるわけです。誠にユニークな形態であり、雌雄両性のミミズみたいなところがある。

「これはある点で非常にユニークな高度な形態とする見方も成立ちますか…

まあ、私の申しあげていることは「ミミズの戯言」かも知れませんがね（笑）。

業界の英知を結集して「風営法との共存共栄を図る」

㈱太陽自動機　宮坂芳男

風営というのは、当業界にとって、まったく新しい体験です。法律は国が決めるものであり、一つの歴史ですが我々はそういう歴史のひとコマに遭遇してしまったわけです。今まで自由にやってきたわけですから抵抗感もあります。しかし、来春の施行が現実となった現在、業界の健全な発展をめざし皆ができる限りの英知を出し合わなければなりません。

今日この時点からやるべきことはたくさんあります。私の場合、NAOの風営対策委員であり、かつ折衝委員メンバーですから、政令、更に各都道府県別条例に取り組まねばなりません。

風営施行という新しい経験については、大手の広域オペレーターも、小さな喫茶店でシングルをやっている人も、一台以上もっている人は全部同じスタートラインにならぶことになります。

営業時間が短縮されるわけですから、何ヵ月間は厳しいかもしれませんが、短い時間でも、効率アップを図る英知を出しあえば、全体利益はもとにもどるだろうし、更に増やすことも可能です。また、そうしなければなりません。そして、業界の全体利益を現在より小さくせず、更に発展させる方向にもっていくためには、合法的に、つまり新風営法との共存共栄を図って参らねばなりません。

例えば、店頭ロケについては、今回8号の対象からはずされました。しかし、小学校の校門近くの文具店前に7台、8台とならべたのでは大きな問題が出てきます。店頭を風営対象外にと言うならば、店頭というひとつのマーケットがどうあるべきかということを皆で考えなければなりません。そうしないとマーケットを自分達でつぶしてしまうことになります。

これはもちろん店頭だけの問題ではありません。ゲームセンターの営業時間ひとつをとっても、12時までという規制範囲を最大限にいかせるように、業界の英知をしぼり出さねばなりません。そうしないと、これからの政令、地方条例は、情勢しだいで厳しいものになってきます。業界人はこの点を肝に銘じて取り組んでゆくべきでしょう。

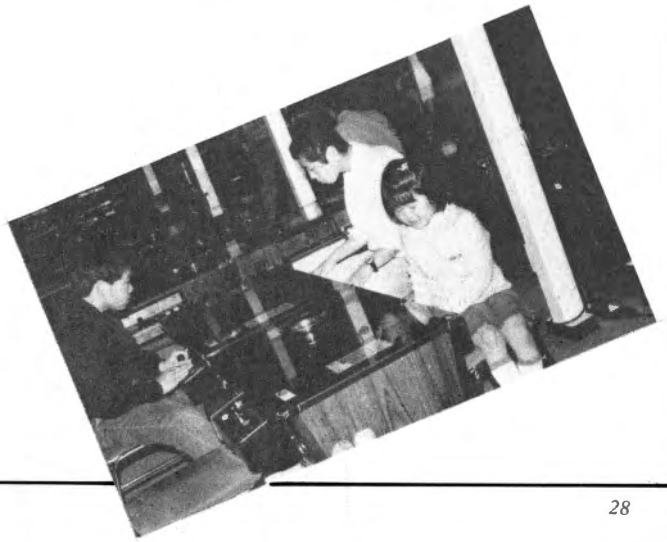
ともあれ、今日この業界に飛び込み、機械を買えばオーナーとなって、すぐ明日にでも金もうけができるという時代ではなくなりました。今まではある程度の資本を入れれば、それだけ返ってくるという単純明快な業界でしたが、それが非常に複雑になってきます。その複雑さは、商売としての知識と経験、更に商売のルールなどを全部総合して商売としてのノウハウをつくることによって克服しなければなりません。そうすれば、複雑ではあるけれど、逆に大きな利益が返ってくることになります。それこそ、これからが腕のみせどころです。

従って、経営者も社員も関係なく、業界にたずさわっている人が皆、風営法をよく理解することによって、問題を解決して行かねばなりません。この法律を我々に有効なものとするか、そうでないかは、我々業者しだいです。

そのためには、正しい情報をより多く集めることが大切ですが、この点、今日までは情報が不足していますし、また、正しい情報が伝わっていないきらいもあります。

最後に、あるパチンコ店のオーナーの話をご紹介しましょう。『今、我々は風営になっているからといって、将来パチンコ店を風営からはずそうなんていう運動は一回も起していない。これで十分対応できているし、利益も上げている。いま風営をはずせば、業界はメチャクチャになってしまう。』というわけです。法によるある程度の守りがあるからこそ、十分な利益が上っているというのです。7号営業のパチンコ業界と8号営業の当業界を同一に論じることはできませんが、傾聴すべき問題ではないでしょうか。

ともあれ、業界の英知を結集し、風営法との共存共栄を図り、業界の繁栄を目指して参りたいと考えます。



全社一丸で意識革命

「新風営法成立にあたって」

昭和遊園㈱　社長　小島幸也

今回の風営法成立に関しては、当業界を「一つの産業として認知し育成していこう」と云うことですから、我々はこれを謙虚に受けとめ、遵法精神に則って営業を行っていくと云うことだと認識しています。たとえ現時点で対象外になる場所があるとしても当社としては一台のレンタル先でも違法営業が行われる様なことがあれば、全部が駄目と云うことにもなりかねないので、これからすべての自社ロケを総点検していきます。このため当社では社内体制を新たに組み直し、私自身現場に出向き、全社一丸となって営業場所の意識革命を行うべく努力している現状です。

今回の同法の成立に関しては様々な意見、又対処の方法の相違があったことはご承知の通りですが、法の対象となることは必ずしも悪いことばかりではないと理解しています。これまでは多くの同業の方が、年少者の金の使い過ぎとか、賭博ゲーム等々で世論を背に、ウシロメタイ自分に納得の行かない気持をいだき続けて営業を行って来たと思われます。勿論、自分はそういった悪質な営業は絶対にやっていないと自負は持ってきたわけですが、やはり同業種ということがありますからね。

今回ゲームと云う用語が法律の中に入ったのだから、これを機に法律の枠の中で堂々と発展を計っていくべきだと考えます。数年先の明るい展望、夢をいだいて、キッチリと管理された営業を行っていきたい。先日私のところのゲーム場で、年少者がタバコを喫っていたので厳重注意しました。これからは、従業員教育をキッチリとやれないところは、同法の許可を受けられないところも出てくることがあるかも知れません。当社としては管理不十分と判断したロケは思い切って徹退する決意でおります。

同法は一面非常に厳しい面があるけれど、同時に弾力性を持ったものでもあるわけです。行政庁である警察は教師と同じだと考え、法制下時代の営業のあり方を「教え導いてもらう」、そこに今後の業界の安定発展があるものと思われます。これからの当業界の流れは一変し法に従って行く業者のみが、業界人としての存続が可能となるのではないでしょうか。いわば野放し状態の荒野から、法制下の保護区え入れられたとでも云ったらいいでしょうか、いやだと云っても法治国家の国民である以上、好むと好まざるにかかわらず、法は守らなければいけません。

今年の二月十四日NAO常任理事会にて警察庁の説明会が行われてから、利自身この問題に多くの日々を費やして来ました。一部の方々からは「警察庁の味方」と云うご批判もある様ですが、私自身この問題に対して目をそむけ、無関心でいることが出来ず、自社の仕事を投げうってでも、そして少しでも業界にプラスになればと思い懸命に努力して来たつもりです。しかしながらこの重大問題に何らの協力もせず、自己の利益のみを考え、外期席からガヤガヤと無責任な批評をされる一部の方は実に困ったことだと思います。意見が違うのであれば、一緒に話し合い理解し汗を流して共に行動をすべきではないでしょうか。自社の仕事をも犠牲にして直接行動を共にして来た有志の方々にも前述した様なご批評を受けるのは誠に心外だし、残念であり悲しいことです。

この問題は今後の下位法令さらに都道府県条令が決定していく段階、そして法施行されるまでの期間が、もっとも業界にとって大切な時です。業界人と自負する方は意志統一し共に行動をとっていただきたいと考えます。間違っても無責任な防害やヤジを飛ばす様なことのないことをお願い致します。

機械娯楽産業はビデオゲームも含め、今後先端技術を意欲的に吸収して、発展していくと私は確信しています。そのためにも法に業界人が正しく順応していくことが一番大切なことではないでしょうか。

スタートダッシュ マシン速報

TX−1・V8

「画期的！」と評されたマルチスクリーン・ドライブゲーム『TX−1』の第二弾。

今回は筐体も26インチの大画面を採用してさらに迫力がアップした。マア「迫力」という点ではナンバー1のマシンであろう。

さすがにプレイヤーの目を引く、という点では優れているのでインカム的にもイイ線をいっている。

「二万円ぐらいはある。優・良・可でいえば良は十分ですね」（大阪Cオペレーター）。

「TX−1（前作）より二割から三割のアップ」（大阪Eオペレーター）という状況だ。

ただし、筐体価格が高いので、総合評価となると少々落ちてくる。

「償却を考えると、この程度のアップでは歯がゆいナア」、「スペースをとる割にはインカムが今一歩といえるでしょうね」。

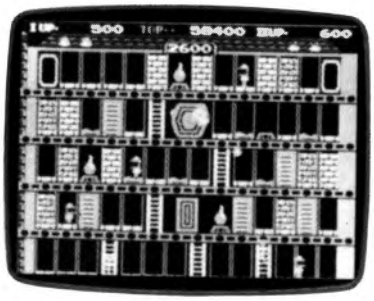
コクピットタイプの大型機であるだけに、設置場所によってもインカムにバラツキがあり、一工夫を要するところだ。「サスガに、他のコクピット機と並べておくと、その中では一番入っていますね」（東京Dオペレーター）

今期の稼動機の中では、インカムの絶対額は優秀な部類だ。ベスト3には入る。ドライブゲームは稼動期間が長いという定説を信じて投資に踏み切るかどうか？

辰巳電子工業製。定価二百二十九万円。十月一日から正式発売（現在サンプル出荷中）。

スタートダッシュマシン速報

VS・レッキングクルー



レッキングクルーとはビル解体屋のこと。マリオブラザースによく似たキャラクターが協力してビルの壁面を打ち壊していく。

テニス、ベースボールと続いたVSシリーズの従来のヒット作とは、ガラリと趣きを異にしている。

で、オペレーターの評判はどうかというと、はっきり言って今一歩である。

「ウーン、テニスなんかに比べると悪いね。悪いといっても他と比べるとマシな方だけど、VSシリーズとしては期待外れでした」（大阪Cオペレーター）。

「遊び込むともっと入ってくるかもしれないが、今のところはテニス、ベースボールより下」（東京Bオペレーター）といった具合。

平均したインカムは七～八千円程度だ。良いところでも一万円スレスレの線。そんなに悪いと言うほどではないのだが、新製品のくせに数カ月たったシリーズ前作より落ちるのではオペレーターが嘆くのも肯ける。

あるゲームマニアは「テニスやベースボールなら一目見ただけでゲーム内容がわかるので、あとは遊び方を覚えるだけ。それに身近なテーマだし。コレは見ても何だかわからないデショ」と分析してくれた。

ただ、ゲーム内容についてはオペレーターの間でも評判は悪くなかった。早くプレイヤーがこれに慣れてくれれば良いのだが……。任天堂製。価格は従来のVSシステムと同じ。

ゴルフ

クラウンズゴルフに続け！とばかりに似たような新機種が登場した。このゲームでは、グリーンの芝目を読まなければならない。マッチプレイも楽しめる。クラウンズより更に高度なゲームに仕上っている。コースも変化に富んでいて、画面の発色も非常に美しい。

そのかわり、プレイ方法もやたら難しくなってしまったようだ。

「ショットするのに何回もボタンを押さなきゃならんなんて、やってられん」と言うプレイヤーの声。

一回のショットに三回ボタンを押さねばならないが、これに微妙なタイミングが必要なのだ。「一、二の三、ぐらいのタイミングで押すとうまくいきます」とメーカーの説明員。しかし、〝ゴルフもの〟の主な客層はネクタイ族。オジサンたちには、そんなリズミカルなボタン操作は無理なのでは？

そのせいか、オジサンプレイヤーが尻込みしてしまうようで、インカムも新製品にしては低い。

「イマイチだねえ。平均八千円ぐらい。クラウンズより下ですよ」（大阪Cオペレーター）。

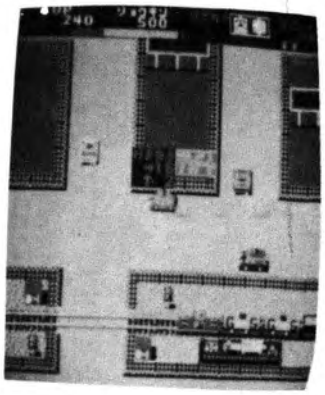
「三千円ぐらいしか入らない。同時発売されたピンボールより落ちる」（大阪オペレーター）というのは各オペレーターの共通した見方。

「遊び方に慣れてくると、もうちょっと上がるでしょう」（東京Dオペレーター）という言葉に期待したい。

任天堂製。基板価格は九万五千円。アップライト型九十二万円。

スタートダッシュマシン速報

イエローキャブ



主人公の黄色いタクシーガ、お客を拾って様々な妨害を避けながら目的地へ向かうというゲーム。

「単純で、とっつき易いゲームですね。インカムもマアマアいい線いってます。一万五千円ぐらい」（大阪Aオペレーター）とナカナカの評価を受けている。

「ゲーム内容は大した事ないと思うんですがね。少し遅れているというか…。でも易しいんですよ。誰がやっても結構長い時間遊べる。キャラクターもコミカルだし…」（東京Dオペレーター）。

「最近、擬ったゲームが多すぎるので思いきって単純にした。お陰様で、八月二十三日の発売以来好評で1ロット分を完売しました（九月五日現在）」とは、メーカーの弁。

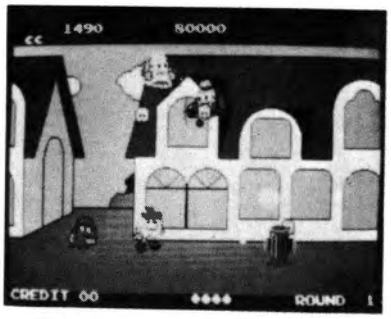
プレイヤーに聞くと、「今のゲームの中では一番易しい方じゃないかな。すぐ理解できるし、百円で長いこと遊べる」という返事。マニアにはイマイチ食い足りないかもしれないが、一台ぐらいは初心者向のゲームがあっても良いだろう。

調査に協力してくれたロケでも、このゲームを入れているとした口ケでは全て5位以内に入る健闘をみせており、ホームランではないがセンター前ヒットぐらいの価値はありそう。

ただ、「迫力不足は否めない。稼動期間は短かいかも…」と予想するオペレーターもいた。

データイースト製。基板価格は十四万八千円。

パックランド



〝パックマン〟は、アメリカではディズニーのミッキーマウスやドナルドダック並に人気のあるキャラクターなのだそうだが、この「パックランド」は、その擬人化されたパックマンを主人公にしたコミカルゲーム。

一見して、キャラクターが非常に可愛く、バックも明るくて如何にもアチラのアニメという感じ。ゲーム内容はパックマンが妖精の国をめざして、オジャマ虫軍団をかわしてひたすら駆け続けるというもの。妖精の国へたどり着いた時の画面展開が大変派手で美しく、女性にはウケそうだ。

ガ、オペレーターの評価はイマイチというところだ。

「画面もキャラクターもインパクトがあってもっと入ると思っていたんですがね、ちょっと期待外れでした。七～八千円」（東京Dオペレーター）。

「平均一万円から一万一千円、ウチでは普通かな。ヒットというほどのゲームじゃないね」（大阪Aオペレーター）。

「大した事ないですね。同じコミカル物ならロードランナーの方が上」（東京Bオペレーター）。

しかし、他に目ぼしいマシンが無い状態なので、マアマア中クラスのインカムといえるかもしれない。ベスト10には顔を出すガ、ベスト5には入らないといった程度である。

かってパックマンをよくやったと言うプレイヤーに聞いたガ、「関係ないねえ、ゲーム内容ガ全然違うから」と素気ない。ナムコ製、五十二万円。

スタートダッシュマシン速報

グレートソードマン

フェンシングと剣道と、古代ローマの剣闘が楽しめるスポーツもの。

「あまり客付きは良くないようなんだが、何故かインカムは良い」（大阪Cオペレーター）という不思議なマシンである。

「第1ステージのフェンシングがなかなか難しくて、意地になってやってるうちに千円使ってしまった」というプレイヤーがいたが、これも原因のひとつ。「画面がクラーイ感じで、あまりやる気がしなかったんだけど、やってみると結構面白い」というように、とっつきは悪いが面白いゲームではあるようだ。

「インカムは一万円前後、新機種の中では良い方ですよ」（東京Bオペレーター）。

「一万三千～四千円。健闘しているといって良い」（大阪Aオペレーター）。

ただし、「ゲーム内容からいってそう長く持つマシンとは思えない」と、多くのオペレーターが指適している。しかし、前出の東京Bオペレーターの場合、ロケテスト期間を含めると、もう一カ月を経過して一万円前後であるから、一連のスポーツものの中では優秀な部類に入るといえよう。

インカム的には、現在ダントツのバッドランズ（コナミ）を別格とすると二番手、三番手の位置をキープしている。しかし、中には「全然入っていないヨ」というオペレーターもあったので、ロケによる差が激しいとも考えられる。タイトー製。二十三万円。

バッドランズ

マンザイブームの頃、〝ザ・ぼんち〟の十八番に「熊」「バビューン」、「松田聖子」「……」、「ライオン」「バビューン」、「大屋政子」「バビューン」というのがあった。

〝ええ者〟と〝悪者〟を瞬時に判断して、悪者だけを撃つというパターン。このバッドランズは、まさにそれをアニメゲーム化したものだ。ゲームとしては単純明快の一言に尽きる。

ところが、〝ええ者〟と〝悪者〟の判別は実際にプレイしてみないとわからない。美しい女性が急に攻撃してきてゲームオーバー。「クソ、あいつは悪者やったんか、今度はダマされへんぞ！」となって次々と百円玉をつぎ込んでしまう。

プレイヤーの心理をうまく突いていると言えるだろう。

そのせいでインカムは非常に良い。

「今、ダントツだね。平均二万二～三千円ぐらい」（大阪Aオペレーター）

「入れた当初は二万円、今は一万五千円から二万円の線ですね」（東京Bオペレーター）と、殆んどのロケで現在のベストヒットになっている。

「あと一カ月はこの線を維持するんじゃないかな」と予想するオペレーターもいた。

「『スペースエース』のようにコクピット型だったら、もっと入ったかもしれないのに…」という声も聞かれたが、スペースや価格の点も考えるとアップライト型でも充分だろう。

コナミから八月七日に発売。八十五万円。

基板名	標準価格	会員価格	1ヶ月レンタル料	基板名	標準価格	会員価格	1ヶ月レンタル料	基板名	標準価格	会員価格	1ヶ月レンタル料
ティップタップ	40,000	35,000	12,000	バトルクルーザーM12	50,000	45,000	16,000	マッピー	55,000	50,000	15,000
ディフェンダー	25,000	20,000	8,000	花札6（パネル付）	78,000	75,000	20,000	マーカム	50,000	45,000	15,000
ドンキーコング(3B)	15,000	12,000	5,000	花合せ（パネル付）	20,000	15,000	8,000	マリオブラザース	40,000	35,000	10,000
ドンキーコングジュニア	18,000	15,000	7,000	ピラニア	15,000	10,000	4,000	麻雀教室（パネル付）	30,000	25,000	10,000
ドンキーコング3	45,000	38,000	10,000	ピット&ラン	85,000	78,000	20,000	マージャンナイト	70,000	65,000	35,000
ドルアガーの塔	88,000	78,000	25,000	ファイヤーバード	12,000	10,000	4,000	マリンウォーズ	18,000	12,000	5,000
トロピカルエンジェル	40,000	35,000	12,000	ファニーマウス	26,000	20,000	8,000	マリンボーイ	18,000	12,000	5,000
ドリームショッパー	25,000	18,000	8,000	ファンタジー	30,000	25,000	8,000	ミスパックマン	20,000	18,000	5,000
ドロドン	25,000	18,000	8,000	フェニックス	20,000	18,000	7,000	ミンキーモンキー	20,000	15,000	5,000
トップローラー	30,000	25,000	8,000	フォゾン	40,000	35,000	8,000	ミスタークーガー	18,000	15,000	5,000
ドッグファイト	35,000	30,000	8,000	フォーメーションZ	60,800	60,000	15,000	ミスタージャン	18,000	15,000	5,000
ドミー	30,000	25,000	8,000	プーヤン	30,000	25,000	8,000	ミスター Do	35,000	30,000	10,000
なめんなよ	18,000	15,000	5,000	フライボーイ	30,000	25,000	8,000	ミスターDo'sワイルドライド	55,000	50,000	15,000
ニューヨークニューヨーク	18,000	15,000	7,000	プログレス	50,000	45,000	12,000	ミスターDo VS. ユニコン	50,000	45,000	15,000
ニューラリーX	25,000	20,000	8,000	プロゴルフ	12,000	10,000	4,000	ムーンパトロール	30,000	28,000	10,000
ニュージグザグ	12,000	10,000	4,000	プロテニス	12,000	10,000	4,000	ムーンクレスタ	12,000	10,000	5,000
ノバ2001	60,000	45,000	12,000	プロサッカー	40,000	35,000	8,000	モンスターゼロ	30,000	25,000	8,000
ノーティーボーイ	15,000	12,000	5,000	プロレス	30,000	25,000	10,000	モンスターバッシュ	40,000	35,000	10,000
パラレルターン	40,000	35,000	12,000	フロントライン	75,000	70,000	18,000	ヤマト	25,000	20,000	8,000
バンガード	30,000	25,000	8,000	フリッパージャック	80,000	75,000	25,000	ヨットマン	28,000	25,000	10,000
バンガードII	70,000	60,000	15,000	フィッター	18,000	15,000	7,000	ラジカルラジアル	30,000	25,000	8,000
ハイパーオリンピック	55,000	50,000	15,000	フューチャースパイ	128,000	118,000	30,000	ラッソー	18,000	12,000	5,000
バスター	50,000	45,000	12,000	プレアデス	15,000	12,000	5,000	ランチャーZ	18,000	12,000	5,000
パチフィーバー	25,000	20,000	10,000	フロッガー	12,000	10,000	4,000	リブルラブル	50,000	45,000	15,000
パック&パル	35,000	30,000	8,000	フリッキー	143,000	138,000	35,000	リングファイター	60,000	55,000	15,000
パックランド	148,000	140,000	35,000	ブラックホール	12,000	10,000	4,000	ルージュアン	35,000	30,000	10,000
バトルクロス	30,000	25,000	8,000	ペンゴ	15,000	12,000	5,000	ルーパー	15,000	12,000	5,000
バーニングラバー	30,000	25,000	8,000	ポーカー	28,000	24,000	—	レディバグ	20,000	18,000	7,000
バルガス	80,000	75,000	20,000	ボスコニアン	30,000	25,000	10,000	ロイマルマージャン	25,000	22,000	10,000
ハンバーガー	30,000	25,000	10,000	ボンジャック	75,000	68,000	20,000	ロックンロープ	28,000	25,000	8,000
バンバンカー	25,000	20,000	8,000	ホッパーロボ	45,000	40,000	15,000	ロンIIパネル付)	35,000	30,000	10,000
パイオニアバルーン	30,000	25,000	8,000	ポップフレーマー	18,000	15,000	5,000	ロードラッシュ	15,000	12,000	5,000
ハイパーオリンピック'84	145,000	135,000	35,000	ホールランド	40,000	30,000	12,000	ロードランナー	148,000	138,000	35,000
バルーンボンバー	12,000	10,000	4,000	ポンポコ	45,000	40,000	15,000	六百日（パネル付）	30,000	25,000	10,000
パグマン	25,000	20,000	8,000	ポパイ	30,000	25,000	10,000	ロイヤルカジノ	40,000	35,000	15,000
バイオアタック	60,000	55,000	15,000	本将棋	30,000	25,000	8,000	ロイヤルカード	30,000	25,000	—
ハイウエイレース	60,000	55,000	15,000	ボンピー	15,000	12,000	5,000	ワープ&ワープ	15,000	12,000	5,000
ハスラー	12,000	10,000	4,000	ポールポジションII	200,000	190,000	—	ワイピング	40,000	35,000	10,000
パッマン	12,000	10,000	4,000	ポートマン	18,000	15,000	7,000	ワイルドウエスタン	60,000	55,000	15,000

中古基板を現金で買い取ります。価格は多少変動致しますので、詳しくは御電話を下さい。NEW ゲーム基板と交換も致します。
故障及び不要、その他基板のすべてを買い取らせて頂きます。当社で販売致します新品及び中古基板は責任をもって下取り致します。
営業時間　AM9:30〜PM7:30（日曜、第2土曜日は休ませて頂きます）

T.O.K.K.会員募集中

今がチャンス!

ほしい物をより安く!より速く

T.O.K.K.会員メリット

- ○最新中古基板プライス相場情報の定期的郵送
- ○中古基板のスペシャルプライスによる提供
- ○不用基板の交換及び高価即金買取り
- ○オリジナル基板の特別ディスカウント
- ○月刊情報誌の送付（近々発売予定）
- ○基板レンタルシステム使用
- ○インカム情報送付資金
- ○会員の営業・開発資金の貸出

当社ではT.O.K.K.の会員を募集しております。
詳しくは本誌内のはがきを御覧下さい。
当社銀行振込先は　第一勧業銀行　飯倉支店
普通預金　No.1079036 ㈱東洋社です。
●年会費 36,000円
詳しくはお電話下さい 03(587)2301㈹

—基板のリサイクリングに貢献する—

株式会社 東洋社
東京都港区六本木3—16—13
アンバサダー六本木304
PHONE 03-587-2301㈹

業界初!!
基板レンタルシステム開始!

《TOKK レンタルシステムメリット》
- ●ロケーションテストが出来るので仕入れが確実!
- ●寿命が短いゲームに最適!
- ●少ない資金で多種多彩のゲームを揃えられる!
- ●インカムを見てから買取りも可能!

レンタル料は1カ月単位で3カ月目目より20%割引きとなります。
尚、レンタルシステムはTOKKの会会員に限らせて頂きます。

オペレーターの為の東洋社
売ります、貸します コーナー

基板名	標準価格	会員価格	1ヶ月レンタル料	基板名	標準価格	会員価格	1ヶ月レンタル料	基板名	標準価格	会員価格	1ヶ月レンタル料
アップンダクン	100,000	90,000	25,000	ゴールデン9	38,000	30,000	—	スクランブル	15,000	10,000	4,000
アッポー	148,000	138,000	35,000	コロスケローラー	12,000	10,000	4,000	スクランブルエッグ	20,000	15,000	7,000
アラビアン	30,000	25,000	8,000	ザ・運動会	050,000	45,000	10,000	スタージャッカー	85,000	78,000	20,000
アリババ	12,000	10,000	4,000	ザ・ギネス	40,000	35,000	10,000	スティンガー	68,000	60,000	15,000
アルペンスキー	60,000	55,000	15,000	ダクソン	35,000	30,000	10,000	ストラテージX	15,000	10,000	5,000
アンブッシュ	40,000	35,000	10,000	サスケ&コマンダ	18,000	12,000	4,000	スナップジャック	25,000	20,000	8,000
頭の体操	30,000	25,000	8,000	サターン	50,000	45,000	10,000	スパイダー	18,000	12,000	5,000
イエローキャブ	148,000	138,000	30,000	サターンオブサターン	15,000	10,000	4,000	スピードアタック(パネル付)	45,000	38,000	10,000
イスパイアル	35,000	30,000	10,000	ザ・バウンディ	18,000	12,000	5,000	スプリンガー	18,000	12,000	5,000
イマーゴー	70,000	65,000	16,000	ザビガ	70,000	65,000	15,000	スペースパニック	12,000	10,000	4,000
イントレピット	40,000	35,000	10,000	ザ・ピット	18,000	15,000	7,000	スワット	105,000	95,000	30,000
ウインナーサークル	60,000	50,000	—	ジネシス	78,000	70,000	18,000	セクターゾーン	65,000	60,000	15,000
ウォータースキー	60,000	55,000	15,000	ジッピーレース	50,000	45,000	15,000	セビウス	65,000	60,000	15,000
歌麿	60,000	50,000	15,000	ジャイラス	65,000	58,000	15,000	セレクト麻雀	50,000	45,000	15,000
エキサイティングサッカー	78,000	70,000	18,000	ジャングラー	15,000	12,000	5,000	戦場	65,000	50,000	15,000
エクセリオン	70,000	63,000	18,000	ジャンパチ	35,000	30,000	5,000	ゾディアック	35,000	30,000	12,000
エレベーターアクション	88,000	80,000	20,000	ジャンピングジャック	50,000	45,000	15,000	タイタン	12,000	10,000	4,000
王将	20,000	15,000	5,000	ジャンプコースター	30,000	25,000	8,000	ダイナミックスキー(パネル付)	38,000	30,000	12,000
オセロ	88,000	80,000	20,000	ジャントツスーパー(パネル付)	50,000	45,000	12,000	大富豪(パネル付)	25,000	20,000	10,000
ガッタンゴットン	15,000	12,000	5,000	ジャンピューター(パネル付)	20,000	15,000	8,000	タイムアタッカー(パネル付)	25,000	20,000	10,000
カメレオン	30,000	25,000	8,000	ジュノファースト	68,000	63,000	15,000	タイムトンネル	60,000	55,000	15,000
空手道	158,000	148,000	40,000	ジョイフルロード	30,000	25,000	8,000	タイムパイロット	25,000	20,000	8,000
カンガルー	12,000	10,000	4,000	シンドバットミステリー	35,000	30,000	10,000	タイムリミット	35,000	30,000	8,000
ギャラガ	43,000	40,000	15,000	ジグザグ	15,000	10,000	4,000	タルポット	25,000	20,000	7,000
ギャラクシアン	12,000	10,000	4,000	ジャンプバグ	12,000	10,000	4,000	タンクバタリアン	18,000	12,000	5,000
ギャプラス	128,000	123,000	30,000	シーファイターポセイドン	78,000	70,000	25,000	タイムパイロット'84	108,000	98,000	25,000
キング&バルーン	12,000	10,000	4,000	ジャングルキング	60,000	55,000	15,000	チャーリーサーカス	75,000	68,000	20,000
キングダービー	70,000	60,000	—	雀王	50,000	45,000	15,000	チャンピオンベースボール	18,000	15,000	8,000
Qバード	30,000	25,000	8,000	雀豪	50,000	45,000	15,000	チャンピオンベースボール(対局)	25,000	18,000	10,000
QTQ	15,000	10,000	4,000	出世大相撲	55,000	48,000	16,000	ツタンカム	35,000	30,000	10,000
QIX	15,000	10,000	4,000	女子バレーボール	35,000	30,000	10,000	D・DAY	50,000	45,000	12,000
クラウンズゴルフ(パネル付)	95,000	85,000	—	スイマー	18,000	12,000	5,000	ディンゴ	30,000	25,000	8,000
クラッシュローラー	12,000	10,000	4,000	スーパーゴルフ	18,000	12,000	5,000	ディグダグ	15,000	10,000	4,000
クレージークライマー	18,000	12,000	5,000	スーパーパックマン	40,000	35,000	10,000	テインスター	80,000	75,000	20,000
クレイジーコング	12,00	10,000	4,000	スーパーライダー	35,000	30,000	10,000	テレパチ	30,000	25,000	10,000
恋来(パネル付)	20,000	15,000	8,000	スーパーロコモーチィブ	40,000	35,000	10,000	テンヤードファイト	60,000	55,000	15,000
五目並べ	18,000	12,000	4,000	スカイランナー	25,000	20,000	8,000	テンヤードファイト(対局)	60,000	55,000	15,000

ゲームセンターは悪いとこやないで！

ばんチャン（毎日放送『ごめんやす馬場章夫です』）『プラザ24』を取材——

七月号で御紹介したステージのあるゲームハウス『プラザ24』がラジオ番組に登場した。八月二十八日放送の毎日放送〝ごめんやす馬場章夫です〟がソレ。

関西のラジオ界で有数の長寿番組として知られているが、朝十時からの放送とあってリスナーのほとんどは主婦。これまで、頭のカタイ主婦連から散々苛められてきたので、電波媒体を使っての啓蒙活動に乗り出したワケ。

そのせいかパーソナリティの馬場さんはゲームセンターに随分好意的だった。オペレーターのO氏に何を吹き込まれたのかは定かでないが、「子供にとっては貴重な遊び場のひとつ」と理解を示してくれた。

以下、放送の一部を誌上に再現してみよう。（相手はタレントの小山のり子さん）。

＊　＊　＊

馬場　さて、このゲームセンターですがね。僕ら事情を知らん者は、かつてのイメージで、非行の溜り場じゃないかとか、金を湯水のように使うてるんやないかとか見てしまいます。

また、ここ、プラザ24のO社長もそれを気にしてはりまして「わしら、何しても世間から悪う言われる、PTAからタタかれて弱ってまんねん。どないしたら悪いイメージが除けるのか毎日闘いですワ」と言うておられました。

僕はここ一軒だけをもって全てを論じる気はありませんが、少なくともプラザ24に関しては、子供の集会所になっていましたし、森本ディレクターとも意見が一致したんですけど、不良っぽい子もいなかったし金を湯水のように使う子もいなかった。もちろん、タバコを吸うてる子もおらなんだ。

それともう一つ、この辺に子供の遊び場が無いっちゅうことですな。

小山　あ、そう。古い町なんでしょう？

馬場　古い町でねえ、公園もあるんやけど、そういうとこで遊ぶ遊び方を知らんと言うのかね……また、そういうところで遊びたがらんのかもね。

とにかく生まれた時から、オギャーと言うた時からブラウン管があるんやから、ゲームセンターでブラウン管を前にした時だけイキイキとするというのが今の世代らしいね。

（中　略）

だから僕は、何ぼ遊び場があってもネ、都会でも田舎でもゲームセンターいうのはハヤるんやないかと思います。だから、〝遊び場がない〟という発想よりも〝子供の中にそういうモンがある〟という発想ね。だからまあ、それをどないかしてウマク引き出すかどうかですね。

＊　＊　＊

馬場　専属歌手いうのこのゲームセンターにいてるんですよ。

小山　へェー！

馬場　ライブハウス＋ゲームセンターいうのがここの自慢なんですけど、そこまで子供にサービスしてるワケです。「大人より金使ってくれてるんやから、子供をナメたらアカン」いうわけですな。

＊　＊　＊

この後は、馬場氏が宇宙モノ、スポーツモノ、コミカルモノ、それぞれのゲームにトライして「面白かったが、サッパリついていけなんだ」という話がエンエンと続くのだが、それは割愛するとして、仕掛人のO氏の弁を聞いてみよう。

「ゲームセンターをやっていると、どうしてもかっての悪いイメージ、例えば大阪府警の事件なんかを避けて通れない。現在はいい流れになっていることを、本当のゲームセンターの姿というものを世間にアピールしたかった。馬場さんはじめ、スタッフの方々に四時間みっちりと遊んでいただいて、また子供たちとも話をして貰って、それはかなり理解してくれたようです」。

自分の店の宣伝というよりも、ゲームセンター全体のイメージアップのために放送時間を多く割いたために、近隣のオペレーターからも感謝されている。何でも、放送後は売上げが二〇％程度アップしたとか。一オペレーターが策した企画としては大成功の部類に入るだろう。

次はスポーツ新聞の紙面で紹介、さらに近々テレビにも登場する予定である。

業界時報

第22回AMショー開催迫る 六〇社が出展

第22回AMショーは、十月三日・四日の両日、東京・平和島の流通センターで開催されるが、その小間割が八月三日の抽せん会で決定した。

今年度も前年に引き続いて第一展示場および第二展示場の二館を使用する。受付は第二展示場一階に設置される。

また、メダルゲームは、第一展示場の一角にメダルゾーンを設けて集中的に展示されることになっている。

出展社は六〇社。

コナミ工業 大証新二部へ上場!!

コナミ工業が、十月一日から大阪証券取引所新二部に上場することが決まった。

公開価格は、これまでの記録（コンピューターサービス＝東証二部、四千円）を大きく上回って五千二百八〇円となり、初の五千円台を記録した。

これは、ハイパーオリンピックなど一連のヒットによる五十九年二月期の好決算（一株利益二百十円）が大きく評価されたもの。同社は、今期も一株当たり百七〇円の利益を予想しており、上場後は新規株式へのご祝儀買いも手伝って一万円台の値がつくのではないかと見られている。

新札切替で 両替機発売

高島㈱

十一月一日からの新札切替えに対応して高島㈱は、両替機の新製品MODEL・TK-1500を発売した。

同機は千円札（新札）から百円硬貨十枚と、五百円硬貨から百円硬貨五枚への両替が可能。両替用貨幣は百円硬貨二千五百枚が収容できる。巾二八〇×奥行三二〇×高さ七〇〇㎜、重さ約三〇㎏のコンパクト型。価格は三十九万円。

なお、硬貨専用型TKC-010（100円硬貨→10円硬貨10枚）、TKC-050（100円硬貨→50円硬貨2枚）も新発売する。価格は一台十九万円。

大阪ミナミに レンタルビデオ店 関西レジャーサービス

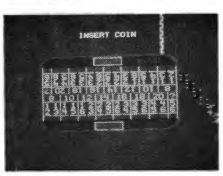
㈱関西レジャーサービスは、このところビデオ事業部を設けてレンタルビデオ店の

GAME

あらゆるゲームマシンなら
HILLSIDE AMUSEMENT

ヒルサイド　アミューズメント
〒231 横浜市中区山手町9－3
電話045（681）3110

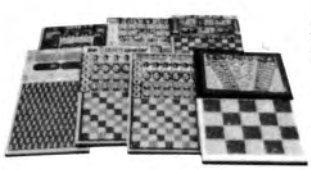
インディ55



●配当は8倍から20倍まで。
●5-6は25倍から50倍までのお楽しみの枠。
●赤のJ・Pマークがつけば5点プラス。
●BET制限30点。

白熱するインディアナ州耐久レースの興奮!!
スリル溢れるエキサイティングゲーム

根強い人気のパンチ・ボード



米国CAMEO社より直輸入。品質・種類・価格のどれを見ても他社製品より優れています。ホール数は千から五千。

藤井商事 TEL 06(305)1073
大阪市淀川区西中島6-10-3（ストロング新大阪）

出店に力を注いでいるが、九月十一日、大阪ミナミの一等地に『ビデオプラザ千日』をオープンした。

同店では、ビデオソフトを定価の一割でレンタルするほか、一回千円でビデオの試写も行っている。

各県でオペレーター協会設立の準備進む

新風営法に対処するため、各都道府県単位でオペレーター団体設立の動きが活発化している。全国各地区の九月中旬の状況は次のとおり。

○北海道
九月中旬、道警本部に団体設立の挨拶を行う。

○東北六県
各県ごとに○○県アミューズメントオペレーター協議会を十月上旬に設立する（九月八日のNAO理事会で決定）。

○北関東
茨城、千葉で組織化の動きが進行中

○東京
十月上旬、東京都アミューズメントマシンオペレーター協会（発起人代表中西昭雄氏）設立。別に第八号営業者のみによる事業協同組合設立の動きもある。

○神奈川　アミューズメントマシンオペレーター協同組合設立に向けて準備中。

○山梨　十月上旬、会員十社でオペレーター協会発足の予定。

○長野　オペレーター協会設立に向けて準備中。

○岐阜　九月二十八日、岐阜県アミューズメントマシンオペレーター協会設立総会開催の予定。

○大阪
公益法人大阪府**健全娯楽業協会**の設立に向けて準備中。

○兵庫・京都
大阪の動きに追随する考え。

○岡山
岡山県アミューズメントマシンオペレーター協会の設立総会を九月二〇日に開催。

○香川
香川県健全娯楽業協会の設立に向けて、九月二〇日に発起人会を実施する。

○九州
熊本、佐賀を除く各県で、既に○○県健全娯楽業協会を設立。熊本でも設立の動きあり。

ゲーム場オープン!?
中古機在庫豊富
まず御一報を——
買取りも致します。
大　裕
〒556 大阪市浪速区下寺3丁目6番2号
TEL(06) 644-0328・0331

掲示板

東京本店を開設

㈱ABC（本社札幌、矢作仁志代表）
〒160 東京都新宿区西新宿二―七―二七
セントヒルズ西新宿二F
電話 〇三（三四五）八四四一
FAX 〇三（三四五）八四四五

住所移転

㈲亀商産業
〒064 札幌市中央区宮の森二条六丁目
電話〇一一（六四四）五七五一
（従来通り）

㈱殖栄産業
住所は亀商産業と同じ
電話〇一一（六四四）五七四九
（変更あり）

㈱ノースレジャー
住所移転及び有限会社から株式会社組織へ移行
〒064 札幌市中央区南七条西二丁目パラスト中之島公園一F
電話〇一一（五一三）〇九八二

祝 コインジャーナル 創刊100号
株式会社 ジャトレ
代表取締役 竹内 清一
〒107 東京都港区赤坂パレロワイヤル
2―314 ☎03(587)1557

AM産業 世界の主要企業15,000社を収録
1984年版"世界企業年鑑"
コインスロット編集/コインジャーナル編集協力
COIN SLOT Location WORLDWIDE DIRECTORY 1984
好評発売中!
価格 5,000円
お申込みは早目にコインジャーナルまで ☎06-315-7739

8・9月期
ロケーション別業況

繁華街ロケーション

繁華街ゲーム場では、新風営法時代へ向けての胎動が始まったようだ。例えば……「メダル、フリッパー、麻雀ゲーム等のアダルトコーナーと、アミューズのコーナーに完全に分けてしまって、例えば夜八時になったらシャッター降ろしてアダルトコーナーだけ営業するというのはどうでしょう？　勿論、アミューズでも大人がやりそうなモノはアダルトコーナーへもって行くわけ。人は少なくて済むし、十八才未満を入れたとか入れんとかモメる事もないでしょう」てな事を考えているオペレーターもいる。もっとも、これはソコソコの規模のゲームセンターでないと無理だろうが。

また、ビデオゲームからメダル、フリッパー等へ切り替えようとする動きも目立ってきた。そんなオペレーターの目論見を知ってか知らずか、プレイヤー側にもフリッパーやメダルへの回帰現象が起こっているという。

シグマの渋谷ロケでは、「若い人たちの間でピンボールがちょっとしたブームになっている。インカムもヘタなビデオゲームより多い」（同社坂原氏）という。最近の傾向としては、一時流行した奇を衒ったもの（例えばフロアが何段にも重なったようなマシン）から、オーソドックスなタイプのマシンに人気が移っている。

「一種のファッションとでも言いますか、それなりの雰囲気のあるスペースに設置すると、インカムも高い」（同）。

名古屋のサカエ琥珀でも、「特に最近というわけではないが、フリッパーのインカムは良くなっている」（同社宮田課長）と語る。「人気のある機種を一つ入れると、他の機種もつられて上がる訳です。ビデオゲームみたいに、『どうしてもコレでないとダメ』というものじゃないからネ。ウチの場合はファイアーパワーII（タイトー）を他店に先駆けて入れたのが成功の原因。オーソドックスなマシンだがゲーム内容は面白いと思いますよ」（同）。

四～五年おきにブームが来ると言われるフリッパーだが、低迷するビデオゲームに代わって救世主となるかどうか、今後の動きに注目したい。

★　★　★

さて、今期のビデオゲーム業況であるが今一つパッとしないムードの中で、コナミの**バッドランズ**が、頭ひとつ抜け出している。

コナミの自信作で、去年のAMショー以来、その登場が待たれていたのだが、サスガに出足のパンチ力は強烈で、当初の一週間は一等地ロケでは二～三万円の高インカムがあった。ただ、一週間たつとややペースダウンして、平均一万五～六千円の線で推移している。しかし、8・9月期のナンバーワン機種である事に間違いはない。

アニメーションの画面を見ながら、敵が現われると手許のボタンを叩けば良いとい

コナミ バッドランズが好ダッシュ、他は混戦状態

◎は安定収入機　○準安定収入機　△期待機

マシン名＼オペレーター（地域）	A北海道	B東北	C関東	D関東	E関東	F中部	G中部	H関西	I関西	J関西	K関西	L九州
空手道				6			○	5				2
ギャプラス						○					4	
ロードランナー	◎			4	4	1	○	6	4		1	3
ハイパーオリンピック'84	2					3			5	5	2	1
ソンソン						2					5	
バッドランズ	1		1	1	1		1	1	2	1		△
サンダーストーム	○					○	3		1			
グレートソードマン			2	5	3			2	3	4		
イエローキャブ				3	2		2	3		3		
パックランド						4				6		
TX-1・V8			3	2						2	△	
VSレッキングクルー					5							
雀王						◎					◎	
ナイトギャル					◎			4				
クラウンズゴルフ	3				◎	◎	○	○		◎	3	4
VSテニス										○		
VSベースボール					○							
アッポー				7								
フューチャースパイ										7		
スーパーバスケットボール			△		△						△	

バッドランズ以外は混戦状態である。どれがナンバー2なのか断定するのはご容赦願いたい。

グレートソードマン（タイトー）、**イエローキャブ**（データイースト）、**ロードランナー**（アイレム）、**ハイパーオリンピック'84**（コナミ）、**空手道**（データイースト）、**TX-1 V8**（辰巳電子）あたりが一丸となって二番手集団を形成している。ロケーションによって順位がマチマチなので何とも言いようがない。

ロケによっては、この中に**雀王**、**ナイトギャル**等の麻雀ゲームが食い込んでくる。

各々の稼動状況を一等地ロケオペレーターに評価して貰おう。

「グレートソードマンは一カ月経ったが、まだ一万円ぐらい挙がっている。結構長いですね」（東京Aオペレーター）。

「イエローキャブは、内容が易しくてとっつき易いのが強み。現在のインカムでは三番目」（大阪Bオペレーター）。

「ロードランナーは長いね。ロングヒットと言えるでしょうね。まだしばらくはイケるでしょう」（大阪Bオペレーター）。

「根強い人気といえば、ハイパーオリンピック'84もそうですね。空手道も落ちたとはいえ、まだまだこのクラスには入ります」（東京Dオペレーター）。

TX-1の新機種（V8）もマズマズの成績で、インカムでは上位につけている。

このグループから、やや落ちる線で、**パックランド**（ナムコ）、**フューチャースパイ**（セガ社）が続いている。

安定機種となった**クラウンズゴルフ**、**サンダーストーム**、**ソンソン**あたりもこのあたりで頑強っているが、サンダーストームは、大阪のあるロケでは今だにトップの座を占めており、その強さに驚かされる。

★　★　★

全体として、今期の状況もやや低調である。前期も空手道以外にコレというヒットがなく苦戦を免れなかったが、今期もバッドランズが目立つ程度で状況はほとんど変わっていない。

オペレーターも、ヒットが無いことに慣れてきたのか、「そう悪いという事もない。こんなモノでしょう」と達観している節もある。もっとも、「そろそろAMショーのシーズンだから、今出してくるのは〝つなぎ〟のマシンじゃないの…」という陰口も聞かれるのだが……。

九月発売の期待機としては、**スーパーバスケットボール**（コナミ）が挙げられる。ロケテストでは、平均一万五～六千円のインカム。良いところでは平均一万八千円とメーカーでは話しているが、「その通り。いい成績でした」とロケテストに協力したオペレーターも証言している。

冒頭に紹介したように、繁華街ではビデオゲームの低迷で、ピンボールやメダルゲームに期待するオペレーターが多くなってきた。セガ社とカワクスが大型メダル機の新製品を発売したが、ここらで新機軸のメダルゲームに登場願いたいものである。

シングルロケーション

暑く、長かった夏もやっと終わった。特に今年は記録的な猛暑が続きニッパチの言葉通り8月の商売は全般的に低調だったようだ。シングルロケーションの夏休み総決算も予想されたとはいえ、やはり悪い結果となってしまったようだ。そこで今期のシングルロケ別業況は夏休みの総決算を考えると同時にシングルの主なるロケーションである〝駄菓子屋〟を再度見つめ直してみることにする。

元もと夏休みは、春冬の休みと比較すると、やや弱い傾向をみせていたが、今年は特に猛暑が大きく影響、シングルロケは軒並大きなダメージを受けた。

シングルロケこの夏、さらに大きく後退

取材していてもシングルのオペレーターは「うちのロケーションで一番いいところでも去年並、あとは全部ダウンだ」と投げ捨てるように云うと、後は何を聞いてもノーコメント。ジリジリと後退を余儀なくされていたシングルロケーションだが、この夏はさらに大きく後退してしまったようだ。

シングルロケーションの営業時間は平日であれば子供たちが学校から帰ってくる午後2時か3時から、せいぜい午後の5時ぐらいまでである。2時間から3時間が実質的な営業時間である。それと比べると夏休みは午後からだけでも5時間もある。時間の長さだけを考えれば倍以上である。売り上げもそれに準じてアップしていくのが当然であるが良くて横バイ、悪くすればダウンになってしまう。

それでは子供たちはロケーションにやってこないのであろうか。

「来店率、店内滞在時間共に平日と比較して大幅に増えているのは確かだ。しかし、ロケーション先の菓子類などの売り上げもゲーム機同様に芳しくない。この時期はどうあがいてもしょうがない」とオペレーターはため息つきつつ、半ば諦めぎみに話す。

ロケーション先のオーナーに8月期の状況を聞いてみた。

「この時期に売れるものといったら、アイスクリーム類か花火ぐらいなもんですよ。菓子類は全然だめ。他の時期のような中心になるものが、この季節にはないんですよ」

オペレーターの話とロケ先オーナーの話を総合して、夏休みのインカムがなぜ、こうも悪いのかを〝推理〟してみることにする。

「来店率、滞在時間共に平日より大幅に増加」「しかし、売り上げは上がらない」ということは、子供たちは、店先にたむろしていても〝顧客〟とはなっていないということである。

「菓子類は全然だめ」「売れるものといったらアイスクリーム類か花火ぐらいなもの」ということは、駄菓子屋のバラエティに富んだ商品構成に魅力がなくなってきているということではないか。

シングルロケーションで10年以上のキャリアをもつオペレーターにこの二つの点を聞いてみた。

「確かに夏休みだからといって、売り上げが急に良くなるということはない。逆にダウンすることさえもある。子供が店先に来ていても売り上げにつながらないのは、子供がゲームに使う金がないのだとおもう。夏休みだからといって、親が余分に金をわたすということは無い。元もとシングルロケでは、駄菓子を買ったつり銭で子供たちはゲームを楽しんだ。アイスクリームや花火といった高額商品を買ってしまえばゲームにまで手が出せなくなってくるのだろう」

このオペレーターの発言は、「子供が集まっていてもゲームをしない」のではなく「ゲームがしたくてもできない」ということになる。子供たちは収入と支出を考え、〝やりくりさんだん〟に苦労しているのであろうが、やはり我々大人同様にアレもコレも欲しいもの全部を満足させすわけにはいかないようだ。

「10円、20円といった商品が買えるからこそ子供たちにとって魅力のある店なのですよ。10円玉一つを握りしめて、あれこれ迷いながら一品、二品を買う、これがスーパーマーケットでは味わえない駄菓子屋の魅力なんですよ」

この10円、20円、場合によれば5円といった商品が先程ロケ先のオーナーがいう駄菓子屋の「他の季節にはあって夏にはない中心商品」となるのである。

この10円、20円といった菓子類は食玩と呼ばれ一般の菓子とは異なった流通経路で駄菓子屋に入ってくる。

「今一番人気のあるのが、うまか棒というのですが、我々大人から見るとただ単にふに味付けしたようなしろものなんですが子供には大ウケです」（駄菓子屋の主人）。

このうまか棒6～7種類の味があり、キン肉マン同様に子供たちの人気を独占している。

その駄菓子屋の中心となる商品が夏休みに入るとバタッと売れ行きがとまってしまうのである。

21世紀の未来を創造する!!

創業21年

アミューズメントマシン・企画・設計・製造
販売・貸出し致します。

★ゲーム機設置店大募集中!!
★ロケーション、買取り致します。
（繁華街・学校前・SC内特に歓迎）

フロンティア産業株式会社
〒160 東京都新宿区西新宿7－2－10
栄立新宿ビル201号
TEL 03（371）3746

ロケ先のオーナーは「やはり子供でも夏の暑いときには〝食欲〟が落ちるのでしょう。うまか棒クラスの商品がこの季節にあれば、もう少し売り上げもあがるんじゃないかと思んですがネェ」

オペレーターもロケ先のオーナーも共にこの時期にはため息がでるようである。

先程のオペレーターは、夏枯れ対策について次のような意見を述べてくれた。

「うちでは夏休みにはできるだけ20円プレーのゲーム機を増やすようにしている。場所によってはワンプレイ10円の機械を入れることもある。夏枯れ対策ということも考えてのことだが、それよりもこの時に可能な限りプレイ料金を下げておいて固定客をつくるのが狙いだ」

これは、年に数度バーゲンセールを行い顧客を摑んでいくのと同じやりかたで他業種ではよくみられる方法で効果も高いようだ。

また別のオペレーターは「新基盤の投入率をロケーションによって変えるんですわ。夏休みだけというわけじゃないですが、Aランクロケーションにはおもいきって、普段よりも新製品を多く投入して売り上げの低下を防ぐわけです。B、Cランクのロケーションには新製品の投入率を逆に下げワンプレイ10円、20円の機種を増やします」

いずれも夏枯れ対策の決め手というよりも、きめの細かいロケーションノウハウが益々必要になってきているということであろう。

最後に先程のベテランオペレーターに、これからのシングルロケーションについて聞いてみたい。

「今の状態は逆ピークの時だと思う。業界全体についてもいえることだが、現在が一番〝底〟ですよ。これ以上に悪くなることはないと私は予測しています。なぜなら我々オペレーターも苦しい状態が続いていますがメーカーだって、相当苦しくなってきているはずですよ。これからも、今までと同じようなやりかたではメーカーだってやっていけるはずがありませんよ。ですからシングルロケーションにあったゲーム機が絶対出てくると思うのです」

このオペレーターの云うシングルロケにあったゲーム機はまだ具体的に動きだしているわけではないが、そう遠いことでもなさそうだ。まだウワサとしてしか流れてこないがこのオペレーターの話通りシングルロケ向けのゲーム機を模索しているメーカーが数社いると聞いている。

ともあれシングルマーケットはAM業界にとっても大きな市場、このまま手をこまねいて、見殺しにしてしまうわけにはいかないだろう。メーカー、オペレーター両者の今後に期待したいものだ。

SC・デパート・ロケーション

一方SCロケーションもこの夏休みに長期低落に歯止めをかけることはできなかったようだ。殆どのSCロケがミニ遊園地化を目指してきているが、本体のSC側が超低成長期に突入しているだけに、思ったようにSCの中のミニ遊園地化は進んでいないようだ。

この夏休みの売り上げを前年対比で見ても10%からマイナス10%の間である。平均すれば3~5%の増加にすぎない。

大きく前年度を割ったSCロケは、連日新聞、TVなどで報道される「風営法」に神経を使い、自主規制をした結果が、そのまま前年対比を大きく下回ることになった。特にメダルものは全面撤退を余儀無くされている。またテーブルヴィデオゲームも大きく規制したところもあり、早急にミニ遊園地化、またはスポーツ施設との併設を進めなければならなくなってきている。

しかし、ここにきて本体のSC側に浮上の兆しが見えはじめてきているし、今後、大型店の出店は、今までのようには簡単にできない状況になってきているので各社ともに既存店を見つめ直し、個性的な店造りをめざしている。

SC側の個性的な店造りはアミューズメント施設を見直すことにもなるだろうし、今のところ複合的な業態に変えていった店は総て成功しているだけに、今後アミューズメント施設との積極的なドッキングによって全く新しいSCの中のAMスペースが生まれる可能性もでてきたわけである。

「この夏は非常に暑かったので冷房のよくきいたSCの中は大きな落ち込みをださずにすんだ。だが、抜本的な対策を講じないと今後の展開は考えられないのではないか」（SCロケのオペレーター）。

厳しい状態はまだしばらくは続くものの、この転換期をうまく乗り切ることができれば安定したロケーションだけに今後に期待がもてる。

再浮上の兆しを見せ始めたSCとは逆にデパートは悪くなる一方だ。デパートそのものが下降の一途をたどっている。実際にデパートの屋上を歩いてみると、かっての賑わいがまるでウソのようにひっそりとしている。これが都会の一等地のロケーションかと、昔の華やかさを知っているだけに我が目、我が耳を疑ってしまう。

ロケーションに置いてあるゲーム機も、〝なつかしの名機〟ばかりである。中にはモノクロのゲーム機が故障したまま放置されているところさえある。

屋上は消防法の規制があるとはいえ、デパートそのものが立地条件のいいロケーションである。健全なアミューズメント施設として、今再び活躍する日を期待をもって待ちたいものだ。

GAME
あらゆるゲームマシンなら
HILLSIDE AMUSEMENT
ヒルサイド　アミューズメント
〒231 横浜市中区山手町9－3
電話045（681）3110

早さと安さと信頼で……。

■14、20インチ筐体
■各種基板（あらゆるゲームの高品質基板を取り揃えております）
■各種ゲーム基板50枚よりオーダーできます。
■各種ソフト開発ならびにソフト変更いたします。

We are dealing With 14 and 20inch cabinets, and other high-quality boras of every kind.
In addition, We'll develope and modify any soft-ware system.
ORDER OF BOARDS SHOULD BE more than 50 pieces.

For Amusement Only
メダルマシンは必ず換金用にお使いください。

日本物産及びセガ社新製品につきましては、どこよりも安く早く納品が可能です。又、開発に関しましてもA級の設備を保持しております。あらゆるゲーム機及び基板の御用命は、ぜひ当社までお願い申し上げます。

Referring to your inquiry for New Model of NIHONBUSSAN and SEGA enterprises. We are able to make shipment with great speed and best prices compared with the other. And further to development. We have a right grade to equitment.
If there is any further information. We can give you on any of Videogame and boards. Please refer the matter to us. We shall be only too glad to reply immediately.

ロイヤルクィーン

タテ型筐体

（レバー交換OK!!）

株式会社 エスジー販売
〒546 大阪市東住吉区桑津1丁目32番23号
電話（06）714－0737（代）

SG HANBAI, INC.
1-32-23 KUWATSU, HIGASHISUMIYOSHI-KU,
OSAKA, JAPAN 〒546 (Phone) 06-714-0737

フィーバーPART3

ですが、フィーバー牌を3枚づかいにして
ます。又、テンパってリユウキヨクの状態
ボタンであと1枚引けます。それと同時に
し、その並びで高得点獲得のチャンスがあ

■フィーバー牌

このフィーバーゲームの基本となる牌で、絵字は赤で刻印されています。
このフィーバー牌をうまく利用する事により大きな得点を獲得できます。

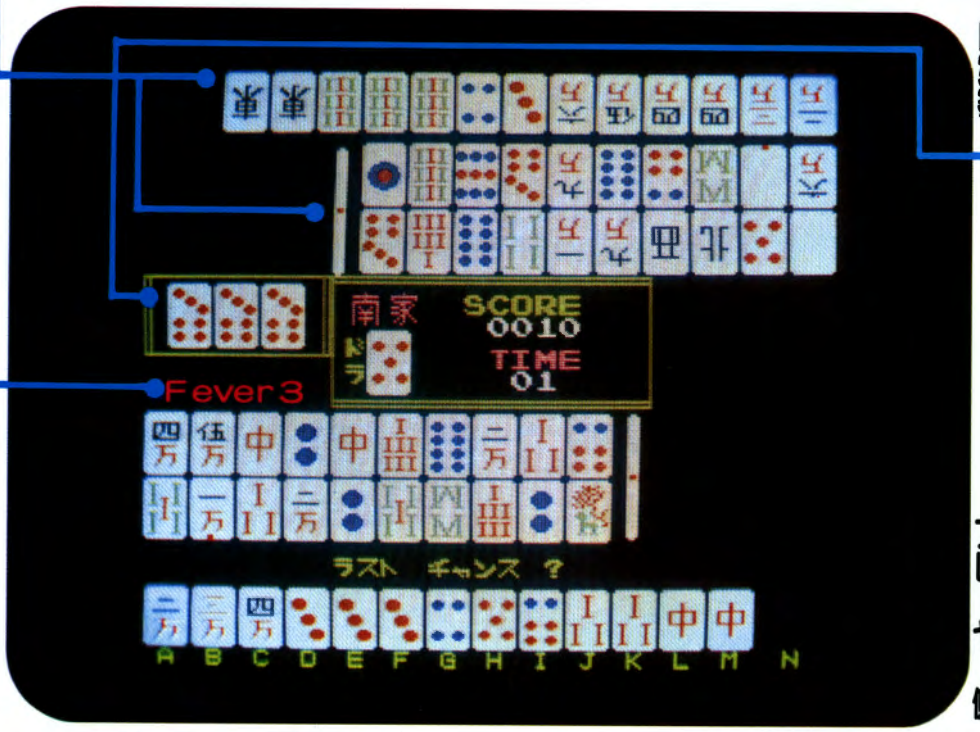
※フィーバーゾーンではこの他に 伍萬 ⅠⅠⅠ もフィーバー牌です。

フィーバー牌

サブボード発売

●オープンリーチ

機械側がリーチをかけた時には機械側の牌をオープンしてプレーヤーに機械側の手を見せます。これにより機械に対するプレーヤーの不信感が解消されました。



機械側

プレーヤー側

●フィーバーゾーン

ラストチャンスボタン使用時のみゾーン内で回転する牌を停止させる事ができます。その停止させた時のフィーバー牌（フィーバーゾーンについては 伍萬・Ⅰ萬 含む）の数字の並んだ状態により次の得点が獲得できます。

★3・3・3——→10点
★5・5・5——→15点
★7・7・7——→20点

※ただし、BET（賭け枚数）が何枚であってもこの得点以上にはなりません。
※ラストチャンスは3回迄可能です。

●ダブルフィーバー

ラストチャンスボタン使用時に同一フィーバー牌を3枚以上使って和了し、なおかつフィーバーゾーンの中のフィーバー牌の同一数字を並べた時、この時の得点は両方の得点を合計した得点を獲得できます。

代理店		名古屋地区代理店	金沢地区代理店	山口地区代理店
阪神総商	株式会社 ビクトリー・サービス	有限会社 フジデン	西川企画	有限会社 カワノ

当社フィーバーシリーズ第１弾プロフィーバーは、本年５月発売以来ご好評いただいておりますが、今回シリーズ第２弾としてダブルフィーバーの完成発売を開始いたしました。これは、従来のプロフィーバーがフィーバーチャンスが１度しかなかったのにくらべ、ダブルフィーバーではフィーバーゾーンの開発によりフィーバーチャンスが２度に増えた為、さらにエキサイティングでスリリングな大人のゲームとして内容を充実されたものです。

NEW ダブルフィーバー

■ゲーム方法

基本的には普通の麻雀と同じ
あがるとフィーバーがかかり
となった時、ラストチャンス
フィーバーゾーンの牌が停止
ります。

謹　告

平素は格別のお引立を賜わり、厚くお礼申しあげます。
この度の新製品「NEWダブルフィーバーPART3」はオリジナル製品であり、この製品に関する許諾・製造権など一切の権利は弊社が所有しております。

従って、この商品を無断で、模倣又はこれに類似する商品を製造・改造・販売・輸出等をなすことは、かかる諸権利を侵害することになります。

つきましてはこれらの行為のない様、充分な御注意を賜わります様お願い申し上げます。

昭和59年６月

有限会社 三基商事

●フィーバー(Fever)

プレーヤーがフィーバー牌を利用して和了した時、画面上に表示されます。

①Fever３

フィーバー牌を暗刻、又は同一牌３枚づかいで和了した時、得点は通常の和了の倍の得点となります。

②Fever２

ポンを使って和了した時、得点は通常の和了と同じ得点。

㊟Fever３、Fever２もサービスゲーム回数のことで、サービスゲーム中に上方法で和了すればたFeverがかかますが、最高Fev３以上にはなりまん。

★普通のマージャンゲームとダブルフィーバーの比較

	マージャンゲーム	ダブルフィーバー
和了	すべての和了 ●役に準ずる得点	①ふつうの和了 ⟶ ●役による得点 ②フィーバーで和了 ⟶ ●役による得点とサービス２回 ●役による得点の倍点とサービス３回
	一枚ひいてくるだけ	一枚ひいてきてフィーバーゾーンが停止
ラストチャンス	和了した時 ●役に準ずる得点	①一枚ひいて和了 フィーバーゾーンが並ばなかった時 ⊙ふつうの和了 ⟶ ●役による得点 ⊙フィーバー和了 ⟶ ●役による得点とサービス２回 ●役による得点の倍点とサービス３回 ②一枚ひいて和了できなかったが、フィーバーゾーンが並んだ時 ⟶ ●フィーバーゾーンの得点 ③一枚ひいて和了 なおかつフィーバーゾーンが並んだ時 ⊙ふつうの和了 ⟶ ●役による得点＋フィーバーゾーンの得点 ⊙フィーバー和了 ⟶ ●役による得点とサービス２回＋フィーバーゾーンの得点 ●役による得点の倍点とサービス３回＋フィーバーゾーンの得点
機械がリーチ	プレイヤーには機械の手が分らない	機械側がオープンして機械の手がプレーヤーに分かる

総発売元

有限会社 三基商事

本社/吹田市広芝町7-2(アズマビル5F)☎06(386)1182 滋賀守山支店/☎0775(83)5422

大阪地

ワールドタイヨー　甲陽産

基盤販売時代の主流
デラックス筐体シリーズ

ミニアップDX

オプションパーツ

14吋
H－1210mm
W－ 486mm
D－ 455mm

18吋
H－1210mm
W－ 486mm
D－ 570mm

	ホワイト		ブラック		マホーガニ	
	空筐体	完成品	空筐体	完成品	空筐体	完成品
14 インチ	27,500円	72,500円	27,500円	72,500円	29,000円	74,000円
18 インチ	30,000円	88,000円	30,000円	88,000円	31,500円	89,500円

18吋テーブルDX

H-600~750mm
W-860mm
D-560mm

天板
ポリエステル
合板使用

天板は他に
白色有り

テーブル仕様　●モニター東映、DCバック社製5V7A。
●ファン、ノイズフィルター、サービススイッチ、カウンター、磁気取りスイッチ付。
●コントロールパネルと本体は、コネクターで取りはずしができます。
●モニター基板の調整、取りはずしは ブラウン管をはずさなくてもできます。
●配線はGコネクター配線済、発射ボタンの線は2本でています。

空筐体　¥30,000－
完成品　¥88,000－

驚異の迫力26吋筐体

H－600～750mm・W－940mm・D－675mm

㈱カシオゲーム
☎03-637-1737代
東京都江東区大島８－40－２

営業時間　AM9:00～PM6:00
振込銀行
富士銀行　亀戸支店　当座預金3023

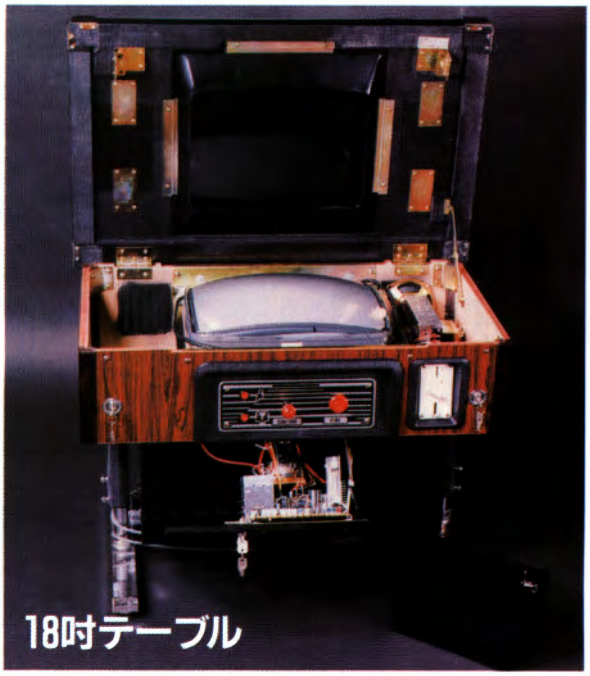
どこよりもとびぬけて良いものを

18吋ミニテーブル

空筐体 ¥22,000(ガラス・スモークエスカッション付)

基盤取付用のベニヤ板

空筐体 ¥23,000(ガラス・スモークエスカッション付)



18吋テーブル

テーブル仕様 ●モニター東映、DC5V7A。
●ノイズフィルター、サービススイッチ、カウンター、磁気取りスイッチ付。
●コントロールパネルと本体は、コネクターで取りはずしができます。
●モニター基板の調整、取りはずしはブラウン管をはずさなくてもできます。
●配線はGコネクター配線済、発射ボタンの線は2本でています。

デラックスタイプ

天板ガラスが透明なので、
大型シールも収納できます。

テーブル仕様は
サービスコンセント付

数量により価格応談致します。

ミニアップ14吋➡
ミニミニBタイプ
⬇ 14吋

(全幅46×奥行45×全高90cm)

(全幅46×奥行45×全高130cm)

ベニヤの厚さ18㎜使用。トビラカギはフック式なのではずれません。ドアを開くと電気がつくので野外の作業に便利です。

	パネル付	パネルなし	水平パネル付
テーブル20吋	¥86,000	¥81,000	¥91,000
テーブル18吋及びミニテーブル	¥83,000	¥78,000	¥87,000
テーブル14吋	¥73,000	¥68,000	¥77,000
テーブル18吋DX	¥85,000	¥80,000	¥89,000
ミニアップ完成品			¥65,000
ミニアップキャビネット (スモーク板・エスカッション・ガラス付)			¥18,000
ミニミニ完成品			¥61,000
ミニミニキャビネット			¥15,000

㈱カシオゲーム
☎03-637-1737㈹
東京都江東区大島8－40－2

営業時間 AM9:00～PM6:00
振込銀行
富士銀行 亀戸支店 当座預金3023

無線コントロールBOX

好評発売中

ファイブP・セブンP

E.T、7Pフィーバー、その他あらゆるタイプのサブ基盤にも組込可能です。ワンタッチ取付配線不要！詳しくは当社まで御連絡下さい。
なお、当社独自のオリジナル商品ですので、無断で模倣、製造、販売する事を厳禁します。
この商品は娯楽用のみ御使用下さい。

ゲームソフト開発用・解読用コンピューター発売・指導サービス付。

ソフト開発受注します。

フィーバーボーナスサブ基板

ワンタッチ取付け、配線不用！

■３３３、７７７が当たるとフィーバー中は得点が４倍及びＢＥＴ枚数の回数がサービス但し９回まで。
■他のゾロ目０００～９９９まで当たるとフィーバー中は得点が３倍及びＢＥＴ枚数の回数がサービス但し９回まで。
■３？３、３３？、７？７、７７？が当たるとフィーバー中は得点が２倍及びＢＥＴ枚数の回数がサービス但し９回まで。
■但しフィーバー中にフィーバーすると、その得点が倍となるバイバイゲームができます。

CREDIT切換	ON	1 NOTE 50PLAY 1 COIN 5 PLAY			
	OFF	1 NOTE 10PLAY 1 COIN 1 PLAY			
SCORE切換	ON	4－60、S－120			
	OFF	4－40、S－100			
主配当調整 4段切換	1	ON	OFF	ON	OFF
	2	ON	ON	OFF	OFF
	%	60	70	80	90

企画・開発
総発売元

大宝産業

全国各地区代理店
募集中！

〒550 大阪市西区南堀江1-11-8(第２サクラビル1F)
電話 06(533)1372㈹

新紙幣にスピーディに対応

貴社の識別機をリフレッシュいたします

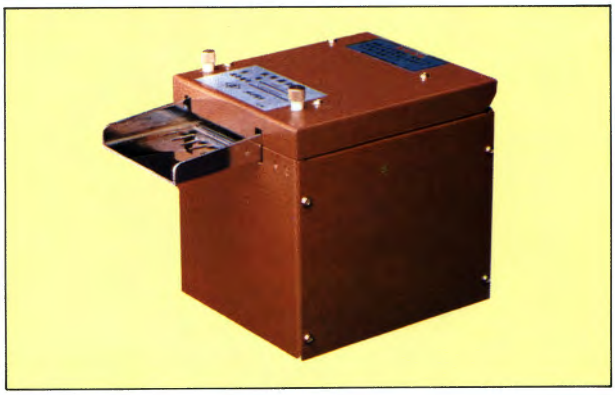
新紙幣 1,000円 5,000円 10,000円 用

この度の紙幣刷新に伴い、識別機の改造が急務となることは言うまでもありません。長年の信用と技術を誇る当社では、この需要に応えるべくいち早く既存識別機の改造業務に取り組んでおります。新紙幣に対応する改造済識別機をはじめ、お手持ちの識別機の改造業務を承っております。ご要望に応じた品をスピーディにお客様のお手元にお届けいたしております。

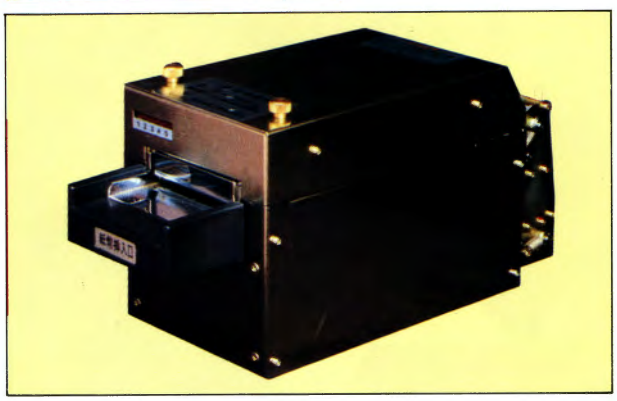
改造済識別機

コンパクトで故障皆無の1,000円・5,000円・10,000円札共通旧国産金属製識別機をはじめ、イタズラ完全防止の新国産金属製や、ボナンザエンタープライゼズ発売のアーダックス社製CAT-JN-1500型紙幣識別機。また、サンヨー製の５ポイントチェック方式採用による両面４方向対応使用識別機など、有名人気モデルを多数取り揃えております。詳しいお問い合わせは小社まで。

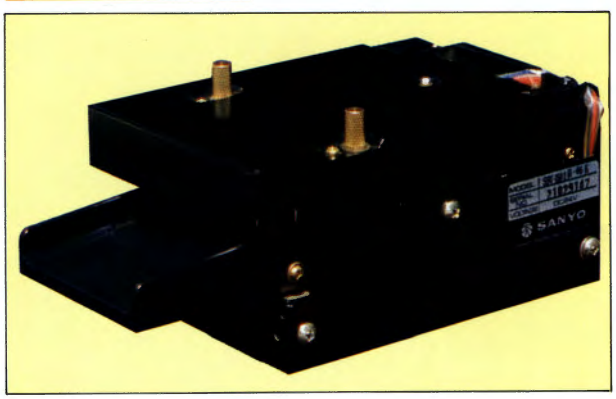
国産金属製(新型)



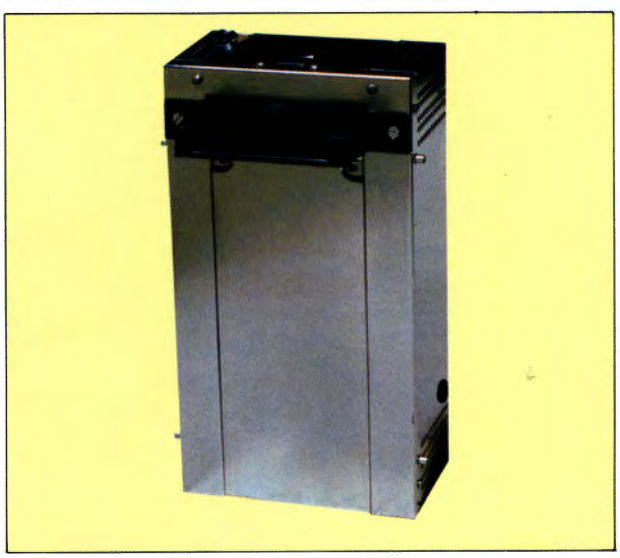
国産金属製(旧型)



サンヨー製



ボナンザ製(アーダックス社)



※但し、新国産金属製識別機の使用紙幣は1,000円札のみです。旧国産金属およびボナンザ、サンヨー各社製については1,000円・5,000円・10,000円の３紙幣が使用できます。

各種娯楽機迅速修理

代理店募集中

総代理店
有限会社 研技工業
〒500 岐阜市加納上本町4－25(大忠ビル2F)
電話：0582(73)6771(代表)

18インチオリジナル新台

モデルチェンジ

製品定価	127,000円
適正価格	88,900円
業者価格	？ 円

（パネルは別売です）

★18インチトーエーモニター
★7A 64W 電源
★磁気取りスイッチ付
★基盤ケース付
★サービスコンセント付
★電源回りはワンタッチのユニット方式
★透明ガラス使用

大量注文および価格等の御相談に応じます。

ELECTORON ジェム JEM

株式会社 ジェム
JEM CORPORATION

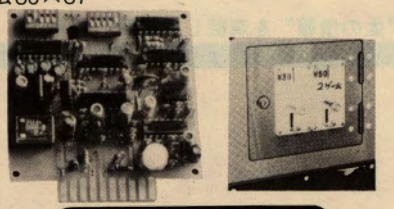
京都府船井郡丹波町下山ユリ3—121
TEL.07718(3)0122 代表
FAX.07718(3)0520（ミニ）

チェンジャーシリーズ

パーフェクトを追求したインターフェース

チェンジャーシリーズには、全て電源投入時・高圧ノイズ等による誤動作防止回路内蔵

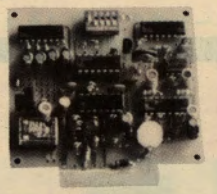
寸法80×87



ダブルチェンジャーD

- 1枚の基板で1～5コイン1(or2)クレジット&1コイン1～5クレジット可能。(1コイン6・8・10・12クレジット拡張可)
- コインセレクターを2ヶ同時使用できます。(〈例〉50円3ゲーム＋20円1ゲーム) ＊コインセレクター3ヶ使用も可能。
- デューティサイクル可変。

寸法80×80



チェンジャー15D

- 1コイン1～5クレジットシステムがパーフェクトに実現。
- 1コイン6・8・10・12クレジットへの拡張がジャンパーの切り換えでOK。
- コイン連続投入時も"ノンミス"
- デューティサイクル可変。

寸法41×90

チェンジャー101

- 1～4コイン1クレジットシステムが安心してできます。(5・6・10コイン拡張可)
- 電源投入時等のクレジット上がりのトラブルは心配御無用！
- 価格も安価で安心して御使用いただけます。

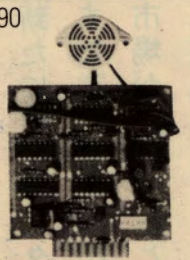
スナイパーシリーズ

誤動作・不正防止のスーパーインターフェース

スナイパーシリーズには、全て電源投入時の誤動作防止回路が内蔵されており、さらに、電子ライター・糸釣り・針金等の不正に対しては誤動作しないことはもちろん、外部への警報機能が附加されています。

▶附加機能として1～3コイン1クレジット切り換えができます。(4・5・6コイン拡張可)

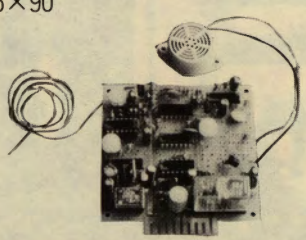
寸法86×90



スナイパーアラーム

- 電子ライター防止機能 ブザー㊍断続音で異常を知らせます。
- 糸釣り・針金防止機能。 ブザー㊘断続音で異常を知らせます。
- 1～3コイン1クレジット切り換え可。

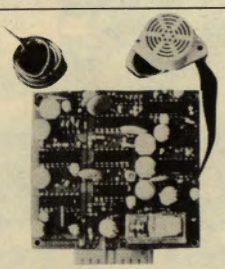
寸法86×90



スナイパーカスタム 取付金具込

- 電子ライター・針金等の不正に対しては、画面をクリアーし、クレジット"0"となります。
- コインづまり・電子ライター・針金時に、ブザーの鳴り方が異なりますのでトラブルの状態がわかります。
- 1～3コイン1クレジット切り換え可。

寸法86×90



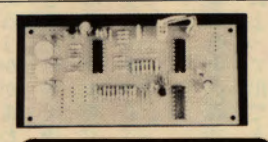
スーパースナイパー 取付金具込

- 左記スナイパーカスタムの上級機種で、スピーカーより警報音を発生させることにより騒音の激しい所でも警報音が聞こえます。
- 警報音の音調を変えることができますので、対象機の限定が可能になります。
- 1～3コイン1クレジット切り換え可。

★上記2シリーズはスィッチングリレー取付可能になっております。
従来のA型(トランジスタ・スイッチング方式)に加えて、さらにP型(ミニチュアリレー・スイッチング方式)を追加採用しておりますので、コインメカニズムに対する応用範囲が広くなりました。

- 関東地区代理店 ㈱セイミツ ☎0484(21)5200
- 関西地区代理店 日精商事㈱ ☎06(356)1312
  ㈱ワールドタイヨー ☎06(338)1167
- 輸出代理店 ㈱野間貿易 ☎03(451)3078

製造元 株式会社 エム・アイ・ピー
☎06(326)6700㈹ FAX.06(326)7330
〈振込先〉 住友銀行庄内支店㈱エム・アイ・ピー当座212524
関西相互銀行上新庄支店㈱エム・アイ・ピー当座216232



フルカラーコンバーター

- RGB信号の反転・正転をフルカラーで実現(VR調整付)
- 電流増巾により複数のTVに映像を出せます。
- 合成同期信号及び水平・垂直同期信号の合成・分離・反転もOK。
- 電源はDC12Vのみ(非安定も可)

東映TV

14・18・20型

信頼度抜群

完全アフターサービス

- 東映TVのアフターサービス業務は当社におまかせ下さい。
- 他社TVの修理業務も一部取り扱っております。

今月の 中古機情報

中古機に関する最新情報をインフォメーションするページです。 ビジネスに直接つながる〝生の情報〟を満載してお届けします。

今期の中古機市場は一段と活気のある業況をみせている。これまでの基板を中心にして動いていた市場に新たに中古モニター、中古筐体が加わり、今また識別機までが参入。これによって一気に市場が拡大すると同時に熾烈なサバイバル期に突入した。そこで、今期の中古機業況は中古機市場のサバイバル最前線を見てみることにする。

中古機市場と云う場合、主に中古基板のマーケットを指すが、6月頃から中古機市場はいっきに拡大、基板のみならず中古筐体、中古モニター、中古パーツが中古機市場に根を下ろした。

加えて、中古識別機も参入、これによってAM業界の各部門総てが中古機市場に並んだことになった。

「新製品を扱うよりもずーといい稼ぎになりますよ。勝負も早いし、中古一本でこれからも行くつもりです」と業者は中古機マーケットの中で生き生きと動き回っている。どの業者も中古機市場は確立したとみており、これからは熾烈なサバイバル期に突入することになる。

「いや、もうすでに〝生き残りゲーム〟は始まっている。価格の競争のみならず質の良い中古機を手に入れるためなら競争相手の得意先であろうがかまわずに商談にいく。そして、できるだけ早く商売を決める」と早くも業者はアクセルを力いっぱい踏み込み、競合他社とのサバイバル戦に挑む構えをみせる。

今期初登場した中古識別機は紙幣のモデルチェンジによって出てきたものであるがマーケットとしてはAM業界のみならず他業界をもカバーする商品だけに、今後の動向が注目されるところだ。

「中古識別機だけでも十分やっていけるのではないか。市場に出回っている商品をリフレッシュさせてしまえば終わりだがマーケットの大きさを考えればウマ味はある。基板のように競合するところが乱立して、

GAME
あらゆるゲームマシンなら
HILLSIDE AMUSEMENT
ヒルサイド　アミューズメント
〒231 横浜市中区山手町9－3
電話045（681）3110

高品質の中古基板を求めて四国、九州にまで買付けに

価格がメチャクチャになりさえしなければの話だが」（大阪の中古機業者）。

中古識別機の場合は今期初登場なので、今しばらくは今後の動きを見守ってからでないとなんともいえないが、他の中古パーツ、中古モニターなどは先ほども述べたようにすでに中古市場の中で根を下ろしているだけに期待が持てる商品だといえそうだ。

中古機市場が拡大していくことについてオペレーターは「インカムは悪くなる一方なのに高い新品の商品を入れていては商売にならない。うちでは6割を中古機でやっている。一等ロケーションであれば中古では無理だろうが、それ以外のロケであれば中古機でいける。この業界はソフト産業なんだからハードに金をかけても儲けにはなりませんわ」と低価格の中古機市場を全面的に歓迎する。

末端のオペレーターにオール中古を使った超低価格商品がどんどん流れていくにはまだ少し時間がかかりそうだが、いずれ完成品で基板価格プラス数万円の商品がでてきそうである。

大阪のあるA中古機業者は「現在では基板だけではなく、なんでも買うようにしていますよ。筐体、モニター、クズ基板、なんでもですよ。使えるものは再利用しますし、よほど悪いものでも使えるところだけ部分取りして使います」と捨てるところがないまで、徹底して再利用すると云う。

この業者では社員に車で遠く四国、九州にまで買い付けに走らせている。

「全部キャッシュで買いますよ。まだ使える基板であれば1枚いくらでオペレーターと交渉します。それ以外のクズ基板などはダンボール1箱いくらとか、キロいくらで決めてきます」（A業者の社員）。

現在、中古基板の利益率はだいたい平均すると20%ぐらいであるが、この業者の場合は恐らく40%から60%ぐらいの利益率があるものと思われる。

「あそこは直接買い付けに走っている分だけ強味なわけだが、営業効率を考えてかどうか知らないがどのオペレーターにもアタックをかけているようだ。まあ、軒並という感じだ。それで少しでも高く買ってやるのならまだいいが、買いたたいて買うものだから、これではいずれオペレーターの信頼を失うのではないかと思っている」と競合するB社からこのような批判（?）がでてくるぐらい今やA社は注目の業者となっている。

3～4千円で仕入れてきた中古基板には1万円以上の値段をつけて売ることができるし、キロいくらで買ってきた基板でも少し手を加えれば立派な商品となって販売することができる。

最悪どうにもならない基板でもパーツ取りして売れば数倍の儲けになる。タイトーの3枚基板で約1キロだが〝石〟は1個3000円から4000円までで販売することができるし、取れるところをすべて取りつくしたあとのスクラップ基板でもまだキロあたり300円以上で売れるのである。

業者がリスクばかり大きい新製品の扱いを敬遠しだし中古機を中心に考えだしたのも、この業者をみていればナルホドと納得できる。

中古機の輸出は特定の業者のみが取り扱っているが、今期は外国から日本に買い付けに来た業者の動きが目についた。

特に台湾、韓国からのバイヤーは熱心で1日に何軒もの業者を回っていた。

「中古基板だけを買って帰ったがギリギリまで値切っていく。ほとんど国内価格とおなじだ」

「平均1万5千円ぐらいの基板を50～60枚買っていった」

「国内相場をよく調べてきているので外国人だからといって高く売ることはできない」

といずれの業者も外国からの買い付けだからといってニンマリと目尻を下げて商売ができる時代ではなくなったと云う。

「3～4年前までは韓国への輸出で30～40%の利幅があったが、今は国内での商売と同じだ。基板にしても人気のあるいいものしか買って帰らない。だから積極的に輸出を増やしていこうとは考えていない」

輸出と聞いて飛び付く時代はもはや終わったと云う業者さえいる。国内同様、国外の景気の冷え込みもかなり厳しいようである。

先月号でも述べたが中古機業者が乱立、少しでも質の良い中古基板を入手しようと業者は一段と熱くなってきているようである。

オーダーが入れば直ちに納品しなければならない中古基板だけに、どの業者も安定した仕入れ先を確保しておきたいわけだ。

売りだけではなく、買いの優良客の数が勝負の分かれ目

アミューズメントマシン
娯楽機械の
総合販売
株式会社 西部レジャー
〒812 福岡市博多区吉塚3-31-65
PHONE 092-611-6353(代)

「これからは売りだけではなく、買いの優良顧客の数が中古機マーケットでの勝負の分かれ目になると思う」（大阪の中古専門業者）。

中古基板の場合、業者は販売と同時に買い付けにも全力を注がなくてはいけない。この業者が云うように中古基板を買い上げる側の質も大きな問題となってくるであろう。先月号でも述べたが、今後は中古基板業者とオペレーターとの間で会員、グループ化が早いピッチで進められていくものと思われる。

会員、グループ化が進められていく中で業者とオペレーターの隙間を縫うようにして活動している業者がでてきた。この中古機業況でも何度となく取り上げてきているスクラップ業者がそれである。

スクラップ業者は中古機市場の中で〝便利屋〟として重宝がられている。1枚の基板からトラック一杯のクズ基板まで、なんでもオーダーに応じてくれる。

「注文を聞いてから仕入れに行くというやり方をとっている。基板はだんだん高くなっていく一方なので、今はモニターがついたままの筐体を買ってきて売る方が増えている」

取材した日もトラックに6～7台の筐体が積み込まれていた。

荷台に上って、一台、一台を見てみる。3～4年前のものがほとんどであるが、中には1年前に発売されたものまであった。

買手の業者もトラックの荷台に上がり、一台一台を値踏みしていく。

「これと、あれを除いたあとは全部もらう。合計でいくらになる?」

「これが2万5千円でこっちのは3万は欲しい」

というようなやりとりでスピーディに商売が進められていく。結局、この日積んできた筐体は総て、ここの業者に引き取られたが、「どうしてもあの2台はいらんというが、どうせ持って帰ってもスクラップにするだけ。損を覚悟で売りましたよ」と期待通りの価格で売れなかったからか、力のない笑顔を見せる。

一方、スクラップ業者を買いたたいた中古機業者は「これから全部パーツ取りをするんですわ。モニター、スイッチ、パネル基板も付いているがロム取りをしてあとはスクラップですわ。筐体はまだまだ十分使えるので、これに新しいゲームを組込みます」と今買ったばかりの筐体を運びながらこう話す。

スクラップ業者は毎日こうやって、中古機業者とオペレーターの間で商売を続けているのである。

最後に中古基板を買う側であるオペレーターについても少し触れておく。

オペレーターが中古基板を買う理由はすでに何度も述べてきた。それはシングルロケーションのオペレーターであってもコーナーのオペレーターであっても同じ理由であった。メーカーが出す新製品の基板が余りにも高くなりすぎたからである。オペレーターは中古基板を買うことによって自衛しはじめたのである。そして、これが中古基板市場の誕生となったわけだが、今やオペレーターはメーカーに対して自衛から攻撃へと変わろうとしている。

「メーカーは同じゲームを玩具としては安く販売し、長年買い続けてきた我々にはその何倍もの価格で売りつけてくる。おまけに年々高くなる一方だ。インカムもそう期待できない。そこで中古機だけのゲームコーナーを作ってみてはどうかと考えている」とこう前置して、このオペレーターは次のような計画を話してくれた。

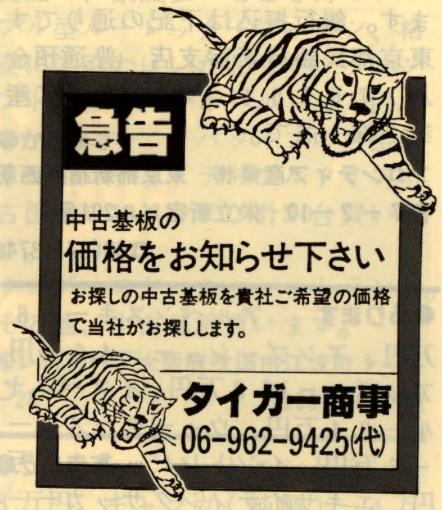
「この業界はメーカー主導型で買手であるオペレーターの意見が通らない。ここでオペレーターがメーカーをあてにしない商売を考えてもいいのではないか。その点、中古機ばかりで構成するゲーム場であればやれ、新製品を早く持って来てくれだの、抱き合わせだのと云わなくて済む」

このオペレーター、1回のプレイ料金を10円、20円に下げた低料金システムのゲーム場を現在計画している。

先ほど、いずれ完成品で基板価格プラス数万円の商品がでてきそうである、と述べたがそうなれば、このオペレーターの計画もそう非現実的なものではなくなってくる。

「この業界はソフト産業なんだからハードに金をかけても儲けにはなりませんわ」といったオペレーターの言葉通り、これからはビジネスの〝ソフト〟がサバイバル時代を生きぬく決め手となるかもしれない。

うります&かいます



万円、ダイナミックスキー－4.8万円、大富豪－2.3万円、タイムアタッカー－3万円、タイムトンネル－6万円、タイムリミット－4.5万円、タンクバタリアン－1.5万円、チェックマン－2.3万円、チェリーサーカス－6.5万円、チャンピオンベースボール－1.4万円チャンピオンベースボールⅡ－1.4万円、ツタンカームー3.6万円、ディデイ－4.6万円、T.フィッター－1.6万円、ディグダグ－1.5万円、テレパチ（パネル付）－2.5万円、テンヤードファイト－4万円、テンヤードファイトⅡ－5万円、デコマルチ－3.5万円、デコテープ－1万円、トップローラ－3万円、ドミノ－2.8万円、ドリームショッパー－2.8万円、ドンキーコング－1.3万円、ドンキーコングJr－1.6万円、ドンキーコングⅢ－4万円、なめんなよ－1.6万円、ニューヨークニューヨーク－1.7万円、ノバ2001－4.5万円、ハイウエイレース－6万円バイオアタック－6万円、ハイパーオリンピック－6万円、バスター－5.3万円、ハスラー－1.2万円パチフィーバ（パネル付）－2.5万円、パックアンドパル－4.2万円、パックマン－1.2万円、バトルクルーザ－4.5万円、花合せ（パネル付）－1.8万円、バーニングラバー－1.9万円、バルカス－9万円、ハンバーガー－2.6万円、バンバンカー－2.4万円、ピット&ラン－7.5万円、ファイヤーバード－1.2万円、ファニーマウス－2.9万円、ファンキーフィッシュ－1.6万円、ファンタジー－3万円、フェニックス－1.8万円、フォゾン－4万円、プーヤン－2.6万円、フライボーイ－2.8万円、フレアデス－1.5万円、プロゴルフ－1.2万円、プロサッカー－4万円、フロッガー－1.2万円、プロテニス－1.2万円、プロレス－3.8万円、フロントライン－7.5万円、ペンゴ－1.2万円、ボスコニアン－3.4万円、ホッパーロボ－4万円、ボートマン－2万円、ポパイ－3.5万円、本将棋－3.6万円、マーカム－5万円、マッピー－7.5万円、マリオブラザーズ－4万円、マリンウォーズ－3万円、マルチボード（カセット）－4万円、ミスタージャン－1.3万円、ミスタードゥー2.8万円、ミスタードゥ対ユニコン－5.5万円、ミスタードゥ・ワイルド－6.5万円、ミスパックマン－1.6万円、ムーンクレスタ－1.2万円、ムーンパトロール－3.6万円、モンスターバッシュ－3.6万円、モンスターゼロ－3.2万円、4人麻雀－5万円、ヨットマン－3万円、ラジカルラジアル－3万円、ラッソー－2.6万円、リングファイター－5万円、リブルラブル－6万円ルージュアン－4万円、ルーパー－1.6万円、レディバグ－1.6万円、ロイヤルマージャン－3.5万円、ロックンロープ－3万円、ロンⅡ－1.5万円、ワイルドウエスタン－6万円、ワープアンドワープ－1.5万円、ザ・運動会－6万円。

両替機多数有り（6万円より）。20インチ筐体－5.5万円、18インチ筐体－6.5万円、14インチ筐体－2.2万円（多数有り）。パチンコ－5万円。

新製品も取り扱っておりますのでお気軽にお電話下さい。

タイガー商事　大阪市鶴見区今津南1－4－10　☎06(962)9425

中古基板の価格をお知らせ下さい

お探しの中古基板を貴社ご希望の価格当社がお探しします。

タイガー商事

06-962-9425(代)

ロバーズ－15万円、トップボーラー－15万円。

テーブル型 《14インチカラー基盤込みの筐体》ロイヤル麻雀－6万円、ジャンピューター－5万円、プロテニス－5万円、アミーダ－4万円、プロゴルフ－4万円チャンピオンベースボール－5万円、18インチ(基盤込みの筐体)10台有り(新品同様)－価格は相談のうえ。

《基盤》ハスラー、アミーダ、デプスキャン、プロテニス、ジャンプバグ、ミスタークーガー、10ヤードファイト、ジャンピングジャック、ペンゴ、バーグマン、パチフィーバー、ジャンピューター、チャンピオンベースボール、ジッピーレース、ホゾン、マリオブラザーズ、ゼビウス、花ふだ、ハイパーオリンピック。

《デコテープ》何れも1～2.5万円迄。プロゴルフ5、ディスコ№1、プロテニス3、バーニンラバー4、スケーター2、プロボーラー2フィッシング、スーパーダブルテニス、ゼロイゼ。

(大特価)デコカセット筐体をテープ3本付で各15万円(新品同様4台有り)。

●かいます メーカー品の輸出基盤買います。よいアイデア、ソフトがあれば御一報下さい、謝礼進呈致します。

取引は電話お申込みされて、入金確認の上、ご希望品を発送致します。銀行振込は下記の通りです。東京都民銀行新宿支店　普通預金№176154　フロンティア産業(株)まで。

フロンティア産業㈱　東京都新宿区西新宿7－2－10　栄立新宿ビル201号

☎03(371)3746

うります&かいます

●うります　アルペンスキー－6万円、アンブッシュー－4.5万円アッポー－16.2万円、イスパイヤル－3.4万円、ウォータースキー－6万円、イントレピット－3万円、エキサイティングサッカー－5.5万円、エクセリオン－7.5万円、エレベータアクション－8.3万円、ガズラー－3.2万円、キックボーイ－2.7万円、ギャラガー－4万円、カメレオン－3.8万円カンガルー－1.2万円、Qバード－3.6万円、クレイジークライマー－1.2万円、クレイジーコング－1.2万円、クラウンズゴルフ－14万円、五目ならべ－1.5万円、ザ・ギネス－4.5万円、ザクソン－3.8万円、ザビカ－6.8万円、ザバウンティー1.6万円、ザピット－1.6万円、ジネシース－6.5万円、ジッピーレース－4.5万円ジャンゴウ(パネル付)－4.8万円、ジャイラス－4.5万円、ジャンピングジャック－6万円、ジャンプコースター－3.5万円、ジャンピュータ－1.3万円、ジョイフルロード－3.2万円、女子バレー－4.3万円、シンドバット－3.5万円、スイーマ－3万円、スカイランサー－2万円、スクランブル－1.2万円、スクランブルエッグ－3万円、ステンガー－6.3万円、ストラテイジX－1.4万円、スパイーザ－1.5万円、スーパーパックマン－3.2万円、スーパーヘリ－1.5万円、スーパーライザー－3.4万円、スーパーロクモティブ－3.7万円、スピードアタック(パネル付)－3.3万円、スピリンガー－1.5万円、スペースパニック－1.2万円、スワットー14万円ゼビウス－5.5万円、戦場－4.2

うります&かいます

●うります——息の長いロングラン製品で、景品払いもどし付のテーブル型ルーレッターツゥイン、格安にておわけいたします。クロンプトンのペニーホール－40万円。

●かいます　ラバタイプ中古筐体（18インチ）・テーブルタイプ中古筐体（18インチ）計50台買います。

サンダーストーム、バットランズ。

その他、中古基板買います。

㈱レスター　大阪府吹田市江坂町1－4－28　☎06(386)6181

●うります　ピットエンドラン－8万円、ギャラガ（純製）－4万円、バルガス－8.5万円、10ヤードファイト－4万円、ザビガー－8万円、ホールランド－5万円、バスター－6万円、マーカム－5.5万円、ワイルドウエスタン－5万円、セクターゾーン－4万円、プログレス－5万円、女子バレー－4万円、チップタップ－4万円、ジェノファースト－4.5万円、プロレス－3万円、パラレルターン－4万円、ヤマト－3.5万円、大運動会－4万円、ボスコニアン－2.5万円、ドンキーコングⅢ－3万円、シーファイターポセイドン－8万円、バスケットボール－8万円、リングファイター－5万円スーパーライダー－5万円、トロピカルエンジェル－4万円、エキサイティングサッカー－5万円、サイオン－4万円、タイムパイロット84－7万円、マリオブラザーズ－3万円、ブループリント－2万円、ドリームショッパー－1.5万円、ランチャーZ－2万円、スカイランサー－2万円、トップフレーマー－1.5万円、ファニーマウス－1.8万円、ダイナミックスキー－2.5万円、パックアンドパル－2.5万円、ツタンカーム－2.5万円、バックマン－2.5万円、ゾビアック－2.5万円、ビンゴ－2万円、プロサッカー－3万円、ラッソー－1.8万円、D－DAY－4.5万円、ジャンピングジャック－5万円、カメレオン－3万円、アンブッシュ－2万円、ポパイ－2.5万円、マッピー－6万円、ワイルドライド－5万円、リブルラブル－4万円、フライボーイ－2万円、ホゾン－3万円、ハンバーガー－2万円、バトルクルーザー－3.5万円、ハイパーオリンピック－4.5万円、ドンキーコングJr－2万円、サーカスチャーリー－5.5万円、スイマー－1.5万円、ジョイフルロード－2.5万円、ジェネシス－6万円、ギネス－3万円。

●かいます　ウォータースキー－3万円、マリオブラザーズ－1.5万円、ゼビウス－3.5万円、ジッピーレース－2万円、プーヤン－8千円、ロックンロープ－5千円ミスタードゥ－1万円、ミスタードゥ対ユニコン－3.5万円。

㈱ケイアンドユウ商会　東大阪市高井田本通5丁目2　☎06(527)7834

●うります

UP型　《ブロック・インベーダー・サーカス》スーパーブロック－2万円2台、ブレークオープン－2万円1台、バルンサーカス－2万円、シーソージャンプ－3万円、トランポリン－3万円、スペースストレンジャー－2万円、ニュースリーライン（改）－1.5万円（1台）、バリケードⅡ－2万円、デプスチャージ－3万円、キャッスルテーク－4万円、ミラー25－3万円、タイトーレーザーグランプリ－85万円、頭の体操－12万円（新品同様）、ストライクボーリング（22インチ）－12万円、フリッパー2台－価格は相談のうえ。

《その他》コックキットタイプターボ－22万円、グランドチャンピオン－18万円、スーパースピードレース－11万円、B－29を5万円、バスケット－7万円、アメラグ－6万円、ザ・カラテ－15万円トップボーラー、フリッパー有り。

ミニアップライト（基板）・ベースボール・ディグダグ・ペンゴ・ギャラクシアン各5万円、バンク

うります&かいます

14 東映
14インチ 中古モニター
¥8,000
各種中古基板売ります。
秀和電子
大阪市大淀区豊崎7-9-15
電話06(371)6359

●うります　アストロンベルト（コックピットタイプレーザーディスク）－45万円、スピードアタック（操作パネル基板込み）－1万円クラッシュローラー（基板）－5千円、テニス－5千円、ジィグザグ－5千円、ドンキーコングⅢ－3万円、プロサッカー－3.5万円プロレス－3万円、フリッパージャック－4万円、フラッシュ－7万円、トライデント－7万円、フィチャースーパー－10万円。

リバーサービス　福岡県久留米市津福今町464番地の3　☎0942(32)7733・(39)2397

FOR SALE
中古ゲーム機多数有ります
エイコク社製
テーブルフィーバーパチンコ
06(628)2136
(有)東洋物産
大阪市阿倍野区阪南町5-5-14

●うります　《ボード》ファイブポーカー（1）－2万円、ピックアップフィイブ（1）－1万円、キングフルーツ（3）－2万円、五目並（1）－1万円、クラッシュローラー（1）－1万円、クレイジーコング（1）－1万円、ロイヤルカード（1）－2万円、将棋（1）－1万円、詰将棋（1）－1.5万円、ボスコニアン（1）－3万円、パックマン（2）－1.5万円、Qバード（3）－2.5万円スペースパイロット（1）－1.5万円、恋々（1）－2万円、ブロック（1）－1万円。
《中古マシン》ボーナスライン（高速）（20）－20万円、ボーナスライン（メーター付）（18）－25万円、スーパーコンチネンタル（65）－13万円、テーブルビンゴマンハッタン（5）－23万円、キングダービー（2人用）（3）－23万円キングダービー（コイン専用・2人用）（2）－19万円。
《その他》ハイポイントA.B.C、スーパーハイポイント、ニューブラックエンペラー、ビッグショット、ズームエイト、テーブルグランプリ、ウォールストリート、デキシーランド。

バーリーサービス㈱　大阪市南区高津2－7－3　☎06(213)5255
東京都港区東麻布3－8－10　☎03(582)0857

●うります　モナコグランプリ－セガ製、VP型－2台、フリッパー各種－30台、新幹線タイプゲーム機各種－50台、ディグダグ基板－20枚、各種基板－250枚、14インチ型中古テーブル台－40台、ミニUP型台－20台。

テラダ玩具　静岡県磐田郡福田町福田1544　☎05385(5)3070

中古基板の **価格をお知らせ下さい。**
お探しの中古基板を貴社ご希望の価格で当社がお探しします。

タイガー商事
06-962-9425(代)

うります&かいます

中古基板かいます

★現金で送金します。

高価買取り商品

- ミスターバイキング
- マッピー
- センジョウ
- エキサイティングサッカー
- ジャイラス
- サーカスチャーリー
- ワイルドライド
- ゼネシス
- ゼビウス
- ジッピーレース

★中古基板購入情報無料発送します。

株式会社 ケイアンドユウ商会
TELEX・527-7834 KANDUJ
FAX・ 06-783-6347
PHONE・06-783-6362
〒577 東大阪市高井田本通5丁目2番
KAND U CO., LTD. PHONE 06-783-6362 〒577
5-2, TAKAIDA HONDORI, HIGASHI OSAKA CITY, OSAKA, JAPAN

●うります ペニーホール、ピカデリーシングル、ラバ筐体、景品おとし、景品つかみ、ズームエイト、ビッグショット、ルーレット（対人用）、ブラックジャック（対人用）、バカラ（対人用）、キングダービー（筐体）、ファイブポーカー（筐体）、セブンポーカー（筐体）、ロイヤルマージャン（筐体）、ウインナーサークル(筐体)ジャンゴ（筐体）、コイン両替機計算機、1000円・500円両替機、中古コイン（サイズ各種有り）。

●かいます 各種中古ゲーム機、中古基盤（ロイヤル麻雀・ジャンゴ・5ポーカー・7ポーカー・ウインナーサークル・オリンピックプロレス・ギャラガ・ミスターDo・ジッピーレース・フロントライン・ジェノファースト・エクセリオン・10ヤードファイト・シーファイター・エレベーターアクション・マッピー）、コイン両替機、計算機、1000円両替機。

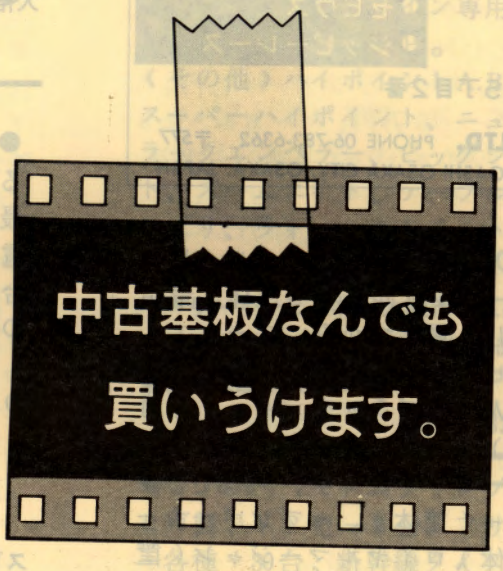
大裕 大阪市浪速区下寺3－6－2
☎06(644)0328

●うります “ゲームコーナーまるごと売ります”（1階24坪）。最新ゲーム機械33台（イス付）、電話、カウンター、自動両替機1台、ジュース自動販売機1台、その他改装済設備一切付。
1日売上げ10万円以上、その日より収益が見込めます。

権利	2720万円
保証金	880万円
家賃	24万円

スリーナイン(金沢) 大阪市旭区中宮5丁目12—12 ☎0727(66)2002(自宅まで)

ファイブP・セブンP
売り上げ高アップ
無線コントロールBOX
ロイヤル
ストフラ
4-カード
主配当
勝負すべてOK
当社独自の新製品です。地方代理店募集中!!
大阪サービス販売㈱ 〒556 大阪市浪速区元町1－12－17
TEL（代）06－647－8733



売ります　基板常時1,000枚在庫有ります。
FOR SALE: 1,000PCBS ALWAYS IN OUR STOCK.

MAMA TOP CORP.
(有)ママ・トップ
0542(63)9373(代)

静岡市東千代田1丁目7の8
1-7-8 HIGASHI CHIYODA SHIZUOKA CITY JAPAN

● TLX: 3962555 / TOPPU J
● FAX: GII-GIII: 0542-63-9374
● 東京営業所 / ☎03(355)3817
振込先 中部相互銀行東千代田支店
普通口座 57488

うります&かいます

●**うります**　当社ロケにて使用機械に付、台数に限りがあります。品切れの節は御容赦下さい。
サスケＶＳコマンダ（ＳＮＫ14インチ）－1.5万円、ジャンピューター（14インチ）－1.5万円、バーディキングⅡ（タイトー20インチ）－9万円、イスパイアル（セガ20インチ）－6.5万円、マーカム（セガ20インチ）－7.5万円、マッドクラッシャー（ＳＮＫ18インチ）－12万円、ピット&ラン（タイトー18インチ）－9.8万円、スティンガー（コグレ20インチ）－8万円、ストライクボーリング（タイトー20インチ）－6万円、タッパー（セガ18インチ）－12万円、ジッピーレース（アイレム18インチ）－8万円、ゼビウス（セガ18インチ）－11万円、ビクトリアスナイン（アイレム18インチ）－11万円、空手道（コグレ18インチ）－14万円、ハイパー'84（コグレ18インチ）－14万円、エクセリオン（アイレム18インチ）－9万円、フリッキー（コグレ18インチ）－11万円、ボンジャック（コグレ18インチ）－9.5万円、ザ・運動会（コグレ18インチ）－8万円、ハンバーガー（デコ18インチ）－5万円、スクラムトライ（デコ18インチ）－5万円、大相撲（デコ18インチ－6万円、レーザーグランプリ（タイトー）－35万円、アストロンベルト（セガ）－25万円、ズーム909（セガ）－18万円。

シグマ商事㈱　東京都渋谷区宇田川町13－11　☎03(496)5221㈹

VOB　発売開始以来５年目、驚異のロングラン防止機器！

効果満点！ノイズキャンセラー　VOB-1013-NK

大人気！

各種ゲーム機に両替機に一発感知！

VOB-17E
（W検知）

VOB
1013-NK

お客様の用途
に応じて特注
うけ承ります

岩田精工
〒556 大阪府摂津市正雀本町2-27-2　TEL 06(381)7125番

ソフト・ハード解析
プラザ電子機器
〒574 大阪府大東市灰塚4-18-3　TEL 0720(71)8908番

うります&かいます

●かいます　ジャンゴウ　買います。
㈲寿販売　東京都新宿区北新宿４－１－17　☎03(371)8941

●うります　ファイブポーカー、セブンポーカー売ります。
●かいます　サンヨウ識別機高価にて何台でも買います。
各種中古基板買い受けます。
大阪サービス販売㈱　大阪市浪速区元町１－12－17　☎06(647)8733

●うります　大型アップライト（中古）－３台、ミニアップライト－５台、14インチ台ジャンピューター・雀豪・ゼビウス、ペンゴコイコイ・ムーパト・ハンバーガー、18インチ対局ジャンピューター・コイコイ、その他中古台安価にて販売します。
●かいます　各種中古基板、高価にて買受します。まずTELして下さい。
㈱不二商事　大阪府吹田市内本町３丁目24－15　☎06(319)0123

VICTORY
あらゆる基板・筐体パーツを取揃えております。

SERVICE CO.,LTD.
ゲーム機のことならビクトリーサービスにおまかせ下さい。

大阪市住之江区北加賀屋5－8－57
☎ 06(682)3444

●かいます　中古基盤及び、故障基盤・不要基盤・各種屑基盤を一括買取ります。その他電子部品又は電子部品屑等を高価にて買いあげます。筐体処分もしますので、遠近多少に拘わらず、お気軽に御電話して下さい。
カナヤ商会　大阪市淀川区東三国２－28－10　☎06(395)0272

中古基板うります

中古基板購入情報
無料発送します

バルガス
¥85,000
ザビガー
¥80,000
エレベーターアクション
¥80,000
エクセリオン
¥70,000
サーカスチャーリー
¥55,000

株式会社 ケイアンドユウ商会
TELEX・527-7834 KANDUJ
FAX・　06-783-6347
PHONE・06-783-6362
〒577 東大阪市高井田本通５丁目２番
KAND U CO., LTD. PHONE 06-783-6362 〒577
5-2, TAKAIDA HONDORI, HIGASHI OSAKA CITY, OSAKA, JAPAN

●うります　日物ロイヤルナイト（筐体美）－15万円、バルカス－９万円、ピットイン－６万円、ポンジャック－８万円、サッカー－５万円、ギネス－３万円、サーカスチャーリー－7.5万円、リブルダブル－５万円、ピンポンパン－３万円、（777）フィーバーパチンコ－３万円。
各種中古基板他多数有ります。
新筐体、立型筐体（各インチ）売ります。
●かいます　各種中古基板・各種ロケーション、高価にて買い受けます。
青和商事　大阪市西成区花園北２－18－6　☎06(647)1983・1985

中古基板の価格をお知らせ下さい。

お探しの中古基板を貴社ご希望の価格で当社がお探しします。
タイガー商事　06-962-9425㈹

うります&かいます

●うります　14インチ東映モニター－1本8千円（10本以上は価格相談）
《中古基板》ゼビウス（純製）－7万円、マッピー－6万円、ギネス（パネル付）－2万円、ドンキーコングⅢ－3.5万円、ＳＦ－Ｘ－3万円、サターンオブサターン－2万円、エクセリオン－6万円センジョウ－4万円、10ヤードファイト－4万円、サスケＶＳコマンド－1.5万円、トップローラー－2.5万円、アラビアン－4万円ジョイフルロード－3万円、五目ならべ－1万円、マーカム－4万円、マーミンメーズ－3万円、フィッター－1万円、パチフィーバー（パネル付）－1.5万円、ダイナミックスキー－4万円、パラレルターン－4万円、マリオブラザーズ－4万円、プロレス－3万円Qバード－2万円、チックマン－1万円、エレベーターアクション－7万円、イスパイヤル－3万円エキサイティングサッカー（純製）－5万円、ギャラガ－4万円、カメレオン－3万円、クレージーコング－6千円、ギャラクシアン－6千円、ザクソン－3万円、ジッピーレース－4万円、ジャンピングジャック－5万円、スイマー－2万円、スクランブルエッグ－2万円、ストラテージX－1万円、スーパーロコモーティブ－1.5万円、大富豪（パネル付）－2万円サーカスチャーリー－6万円、ツタンカーム－2万円、ドミノ－1万円、ドリームショッパー－1万円、ノバ2001－4万円、バトルクルーザー－3万円、バルカス－8万円、プロサッカー－3万円。
その他中古基板在庫多数有り、価格相談。
モナコグランプリ（コックピットタイプ）－20万円。

●かいます　各種中古基板買います。ミスタードゥ、エクセリオン、バーニングラバー、ミスタードゥ対ユニコン、メガゾン、バルカス特に高価にて買います。

秀和電子　大阪市大淀区豊崎7－9－15
☎06(371)6359

あらゆる基板・筐体パーツを取揃えております。

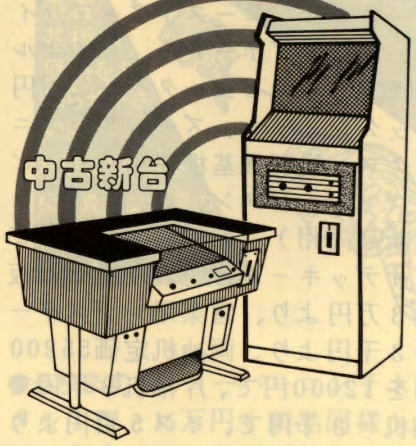
VICTORY

ゲーム機のことならビクトリーサービスにおまかせ下さい。

SERVICE CO.,LTD.

大阪市住之江区北加賀屋5—8—57
☎ 06(682)3444

ゲーム機の販売・修理
すべてお任せ下さい



有限会社 朝日物産
〒535 大阪市旭区新森7丁目4番32号
電話 06(955)2311(代)

急告　価格をお知らせ下さい。
中古基板の
お探しの中古基板を貴社ご希望の価格で当社がお探しします。

タイガー商事
06-962-9425(代)

うります&かいます

●うります　キングダービー４人用・２人用、ウインナーサークルダイヤモンドダービー、セブンポーカー、ゴールデン９、ボナンザポーカー、（エース）アップライト、ファイブポーカー、ロイヤル麻雀、ジャンピューター－２万円ビッグショット、ズーム８、マニックス、識別機基板在庫有り、ビンゴマンハッタン、ビデオカメラ（新品同用）－５万円、ソニービデオデッキ－６万円、営業用看板－３万円より、営業用レジスター－３千円より、両袖机定価55200円を12000円で、片袖机９千円で脇机－３千円で、イス５百円よりスチール間仕切－高さ1800巾1500 1.2万円で、６人用ロッカー－1.1万円で、スチール棚－５千円で。

㈲柴商　東京都港区三田４－６－18
☎03(452)4248

これさえあればゲーム機の設置から車の積み降しまで１人でラクラク！

リフトミニ

総発売元 **中部商事㈱**
名古屋市天白区天白町島田山畑1386-3
TEL. 052-801-3219
振込銀行 東海銀行植田支店 普146-058

●かいます　シーバーグ製ジューク、・サンスター・エンターティナー・ボーグⅡ・マタドール・リージェンシー・オリンピアン・ファイヤースター・バンドシェル・アポロ・ジェム・スペクトラ・ショーケース。
以上高価にて買いとります。

㈱日本商事　大阪市城東区永田２丁目５の９　☎06(962)7721～3

●かいます　中古基板各種買います。

㈲ビックサービス大阪　大阪市福島区福島５－11－７　☎06(451)2340

買

中古基板及び不要基板を
一括買い取ります

カナヤ商会

大阪市淀川区東三国２－28－10
☎06(395)0272

●うります　《ＰＣＤ》運動会－５万円、10ヤードファイト－４万円、プロレス－２万円、タイムパイロット－１万円、プロサッカー－１万円、スーパーヘリ－１万円ミスタージャン－1万円、パチフィーバー－５千円、ディグダグ－１万円、ジャンゴー（パネル付）－４万円、マージャンキング（パネル付）－5.5万円、ジッピー－３万円、将棋（パネル付）－３万円、ペンゴ－５千円、ロープマン－1.5万円、ベースボール－１万円、コイコイ－１万円、バックマン－２万円。
《子供用ＵＰ型》バルコン－５万円、おしゃべりオーム－10万円、スリークフィーバーパチンコ－４万円。
グローリー両替機－５万円。

ダイショー　大阪市東成区深江南２－16－11　☎06(976)2626

急告　中古基板の価格をお知らせ下さい。

お探しの中古基板を貴社ご希望の価格で当社がお探しします。

タイガー商事
06-962-9425㈹

うります&かいます

タイガー商事
06-962-9425(代)

中古基板の価格をお知らせ下さい。
お探しの中古基板を貴社ご希望の価格で当社がお探しします。

●うります　スーパーコンチネンタルⅠ型－15万円（新品同様）－150台有。ファイブポーカー－8万円（150台）、ジャックポットガラ－7万円（50台）、テッカーテープ（10台）、オールストリー－10万円（10台）、ブルーマーケット（10台）。
その他、各種多数有り。
南風商事　仙台市福沢町8－34
☎0222(23)9494・02236(7)0512

●うります　アミューズ、ＶＳ用筐体、ファイブポーカー（たて型）アミューズ用たて型カラー筐体。
●かいます　ファイブポーカー、セブンポーカー。
日東エレクトロニクス　東大阪市長田東1－56
☎06(788)8855

●うります　〈グローリー両替機ＥＦ－3（足付）〉メタル×10枚（2台）－2.5万円、50円×2枚（5台）－2.5万円、10円×10枚（2台）－2.5万円。〈グローリー両替機ＥＬ－2〉現状100円→メタル10枚（改造可能）－5万円〈グローリー手回計算機ＣＲ〉コインペット（1台）－2.5万円。ピカレース－2台、世界の旅－2台、ベースボールメイト－2台、ピカデリーサーカス－5台、どれでも1台3万円。
㈱ゼムス　高松市藤塚町3丁目8の12
☎0878(33)8555(代)

●かいます　ペンゴの基板買います。ゴールデンナイン、ポーカーの筐体買います。
ワールドレジャー　尼崎市西本町4丁目33－4　☎06(413)2881・2884

●うります　サンバ、ビッグショット、ズーム8、セブンポーカーファイブポーカー、キングダービー20型、ＴＶスロット、ビンゴ、ウインナーサークルⅢ、ロイヤルマージャン18型、ボーナスラインデキシーランド、フィーバー777アローボーイ、5ライン、ロータリーボーナス、ロータリージャンボ、ランスロット、ナッシュビルスーパーハイポイント、パートナー、スピンエース、ザ・スーパーカー、ブラックエンペラーパートⅡ、その他あらゆる基板、筐体、パーツを取揃えております。
担当者　鶴田まで。
富士電機産業　大阪市浪速区日本橋東3－4－9　☎06(632)0727

●かいます　ＴＸ－1－3台、ポールポジションⅡ－3台、中型定置式乗物（各メーカー）－50台。
㈱中外アソシェーツ　茨城県日立市弁天町3－1－16ＡＣＣ中外ビル
☎0294(22)1501

●かいます　ボナンザ（巻き込み押込み）買います。
ミニポーカー高価にて買い取ります。
森奥工務店　京都市右京区鳴滝松本町21　☎075(462)5526

VICTORY
あらゆる基板・筐体パーツを取揃えております。

SERVICE CO.,LTD.
ゲーム機のことならビクトリーサービスにおまかせ下さい。

大阪市住之江区北加賀屋5—8—57
☎ 06(682)3444

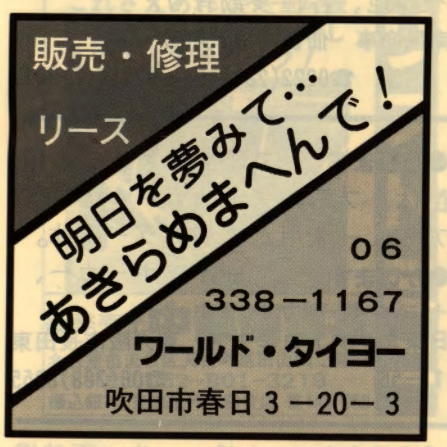
うります&かいます

●うります　倍々ゲーム、ウインナーⅢ、セブンポーカー、ゴールデン9。

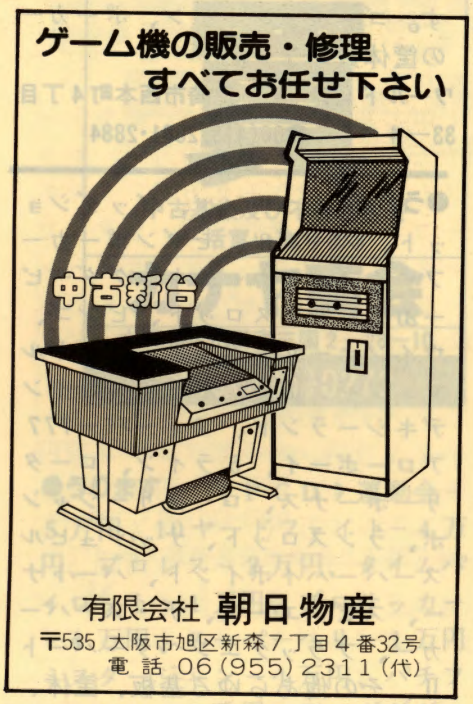
●かいます　中古ロイヤル基板、ファイブポーカー。

アイケイ企画　名古屋市中川区野田3－27上田コーポ1F　☎052(353)5415

●うります　ギャラガ、クレージークライマー、キングダービー、コイコイ、ゴールデン9（パネル付）、ヤマト、ラッソー、バーニンラバー、D・DAY、ディグダグ ウインナーサークル、テレパチ（パネル付）、エレベーターアクション、ディフェンダー（パネル付）ドンキーコング（3B）、ドンキーコング3、ドッグファイト、ダイナミックスキー、タイムパイロット、大富豪（パネル付）、タイ



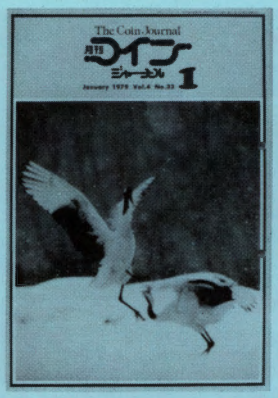
ムアタッカー、ツタンカーム、チャンピオンベースボール、チャンピオンベースボール（対局）、ポーカー、ザ・ギネス（パネル付）ジッピーレース、ジャンピングジャック、ザクソン、雀豪（パネル付）、ジャントツ、ジャンピューター（パネル付）、雀王（パネル付）、女子バレーボール、ボスコニアン、マリオブラザーズ（パネル付）、ジョイフルロード、シンドバットミステリー、ザ・運動会（パネル付）、スピードアタック戦場、スイマー、セレクト麻雀（パネル付）、麻雀教室、セクター



ゾン、ファイヤーバード、ミスパックマン、ファニーマウス、ボスコニアン、ポパイ、プロレス、本将棋、ワープ&ワープ、ミスタージャン、ボンジャック、ウインナーサークル、ロイヤルカード、レディバグ、ロックンロープ、ロンⅡ（パネル付）、エレベーターアクション、ロイヤルカジノ、六百間（パネル付）。

●かいます　ポーカーの基板買います。18インチ中古筐体買います。その他、各種ゲーム機買います。

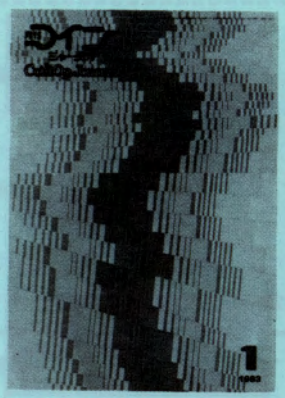
ビクトリーサービス　大阪市住之江区北加賀屋5－8－57　☎06(682)3444



月刊コインジャーナルの99冊（トップ記事タイトル集）

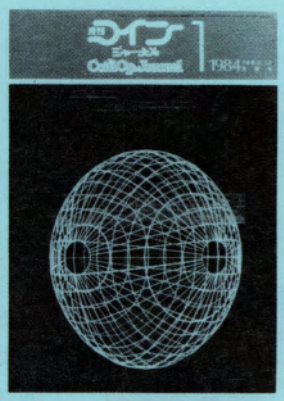
11	サファリと遊園地の華麗なる結合 子供用メダル機は何処へゆく
12	21世紀の屋上遊園《下関シーモールランド》
1978・1	安定成長期を迎えたアミューズメント産業
2	ついに登場!!マイコンゲームコーナー
3	花の女子大生トリオゲーム場へ行く
4	活況を呈するアダルトシングルマーケット
5	第１回西日本娯楽機器産業展示会開催間近に迫る
6	西日本娯楽機器産業展示会成功裡に終幕
7	ドライブインレストランに遊園地出現
8	特別座談会・警視庁防犯記者ＶＳ業界代表者
9	うわさのマシン追跡「スペースインベーダー」
10	ブームを巻き起こすかテニスマシン
11	第16回ＡＭショー成功裡に無事閉幕
12	ＡＭＯＡ・ＥＸＰＯ開催される トピックス・テーブルテレビ機で埋められた喫茶店 マンガ『ゲームセンターあらし』
1979・1	「レインボープラザ金岡」にみるアミューズメント施設の出店問題
2	第35回ＡＴＥショー開催される
3	飲料＋ゲーム機業界の現状と展望

1976・5	(創刊号)ゲーム場利用客の動態調査。
6	現場レポ・ゴールデンウィークかく戦えり（全国主要都市繁華街ゲーム場の実態)
7	繁盛のアイデア集
8	シングル業界に異常気象？
9	第14回ＡＭショーイラスト散歩
10	ＡＭ業界の現在・未来そして方針(第14回ＡＭショー特集)
11	やどかりから共存共栄へ（スーパーのアミューズメント施設)
12	スーパーは燃えているか チビッコに新しい広場の提供を（アミューズメント施設は市民権を得られるか)
1977・1	朝日は昇るか巳年のＡＭ業界
2	街道筋産業盛衰記
3	第33回ＡＴＥロンドンショー
4	シングル業界緊急討論
5	爆発的ブームに火がついたカラオケ業界!! ８年目を迎えたメダルゲーム場
6	新分野で確立、期待のエースビデオゲーム機
7	花開くか？大人のシングルマーケット
8	ヤング衆、大いに業界を語る。
9	第15回アミューズメントマシンショー
10	〃



7	インベーダー後遺症からの回復はいつ（子供乗物機の現状と展望）
8	パチンコからの参入店、一年後の今は？ 正念場を迎えた新風営機
9	各地に根ざすオペレーター集団
10	何故、いま再びメダルゲームなのか
11	第18回ＡＭショー特集
12	社団法人「全国遊園施設協会」設立へ始動
1981・1	ポートピア'81を語る 隣接産業からみたアミューズメント
2	21世紀はリース・レンタル時代
3	カラオケ業界の現状を語る
4	アミューズメント産業の賃金問題を考えるために
5	座談会・現場責任者に聞く ジャンピューターブーム火を吹く
6	無断コピーに対する法的救済
7	広域オペVS中小オペ／歩率問題を考える
8	現代学生が遊びに求めるもの
9	ゲーム機は少年非行のスケープゴートだ
10	現代ヤングの意識と消費行動
11	第19回アミューズメントマシンショー開催さる
12	教育者の『論理』崩壊す!!（青少年非行とゲーム機）

	80年代の経営戦略を考える
5	大型小売業の現状とアミューズメントの果たす役割
6	インベーダーゲームこども〝侵略〟 全国各地で反対運動火をふく
7	遂に見つけた『与作』ゲーム
8	大学対抗マイコン合戦
9	花開くニューマーケットの現状と展望 ファミリーレストラン＋ゲーム場のモデルケース
10	世界に翔け日本のアミューズメント産業
11	第17回アミューズメントマシンショー開催される
12	'79ＡＭＯＡショー開催される
1980・1	不透明時代に突入か？アミューズメント産業 ゲーム喫茶のその後？
2	第三勢力へと突き進むか??新規参入メーカーに聞く 旋風を巻き起すか？新風営法ゲーム機
3	買い替需要期を迎えたカラオケ業界の現状と展望
4	騒然！中部ＡＭ産業界に実用新案権突風吹き荒れる
5	爆発するか？ローラースケート旋風
6	フレッシュマン座談会

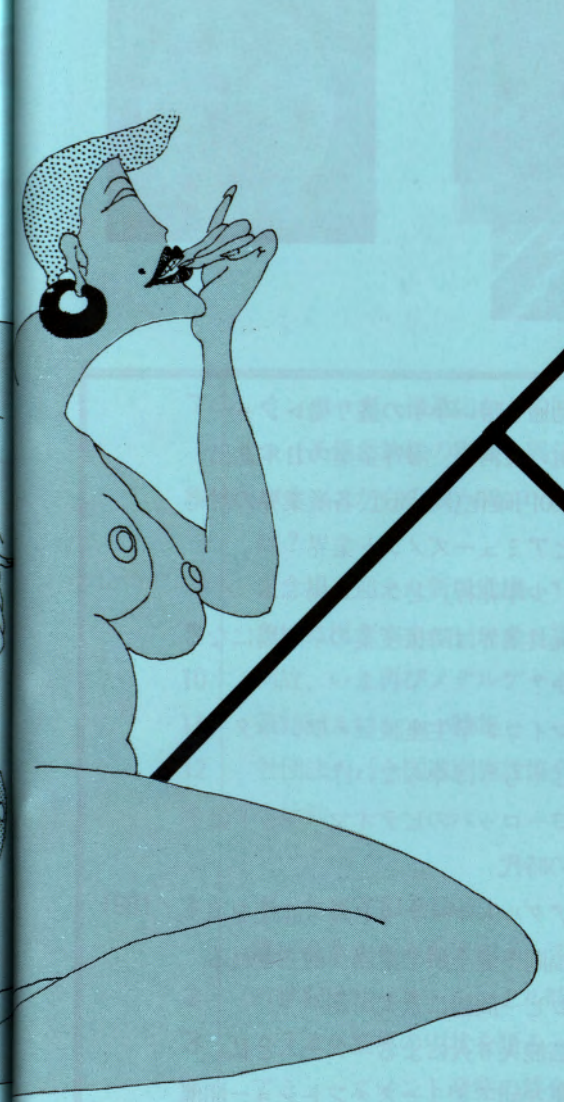


10	喫茶ロケーションのサバイバルを探る
11	ゲームセンターを風営業種へ埋込める動きが業者不在のうちに進んでいる
1984・1 (83・12合併号)	条例波及の〝ハドメ〟を真剣に考える時が来た
2	テーカンVSナムコ、筐体の意匠をめぐって激突 中古市場の明日を探る
3	ゲーム業界に風営法の網!?「風営法改正案」今国会に上呈
4	街道ロケが直面する悲喜 大阪駅前ビル・ゲーム場乱立で熾烈な争い
5	「転換」迫られるアミューズメント業界（風営問題やぶにらみ）
6	遊戯装置付テーブル機に特許庁の審決下る メダル機にZOOM・IN
7	風営法改正案・衆議院本会議を通過 風営問題国会インサイドレポート
8・9	『新風営法』成立、AM業界は何をなすべきか 『公開質問状』を解析する

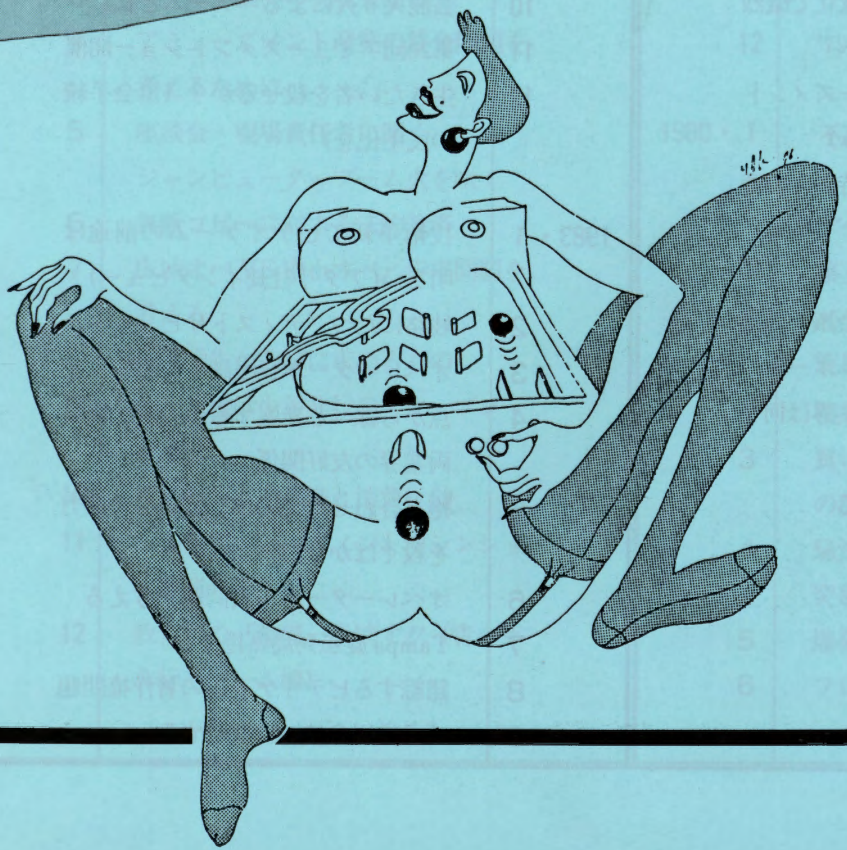
1982・1	見通し暗い今年の盛り場レジャー
2	狙いは何か、海外企業の日本進出
3	500円硬化登場間近、各産業界の対応とアミューズメント業界
4	『少年非行』とゲーム場
5	玩具業界は隣接産業の草刈場になるか？
6	マイコン学生座談会・ワンパターンじゃもうはやらない!?
7	ヨーロッパのビデオマーケットは冬の時代 アダルトマーケットの可能性を追う
8	福岡県健全娯楽業協会創立される
9	コピー問題に重大局面!!
10	芸能人6人による『ゲームと私』
11	第20回アミューズメントショー開催
12	生きたい者を殺せるか？（協会手続の民主化を）
1983・1	技術革新でビデオゲームの前途は明るい(アタリ社長インタビュー)
2	岐路にたつ『ディストリビューター』
3	オペレーター本音座談会
4	点から線へと発展するかAM・玩具両業界の友好関係
5	抱き合わせ販売の横行は業界の活力を殺ぐばかりだ
6	オペレーターの求人問題を考える
7	Tampa旋風列島席捲する
8	錯綜するビデオゲームの著作権問題
9	『子供用G機』に反駁する

One Shot Machine

このイラストは'76年6月号から10月号まで目次に掲載されていたものです。



無心に遊ぶ女は可愛いく、
また美しいもの。
それにもまして、いとおしいのは
無心に遊ばせてくれる女……。

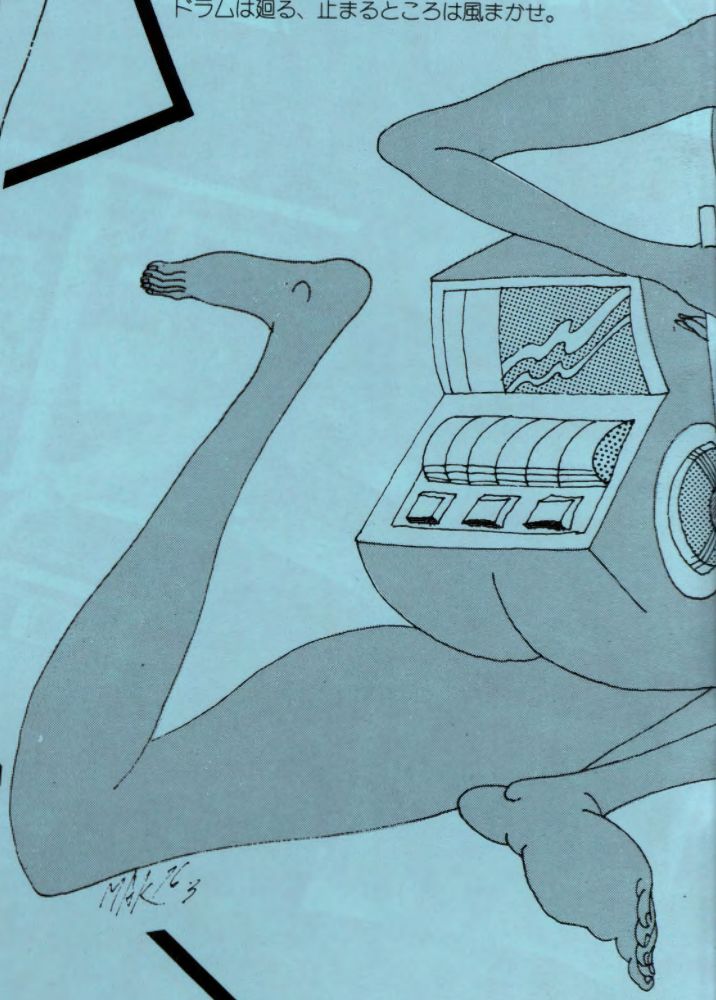


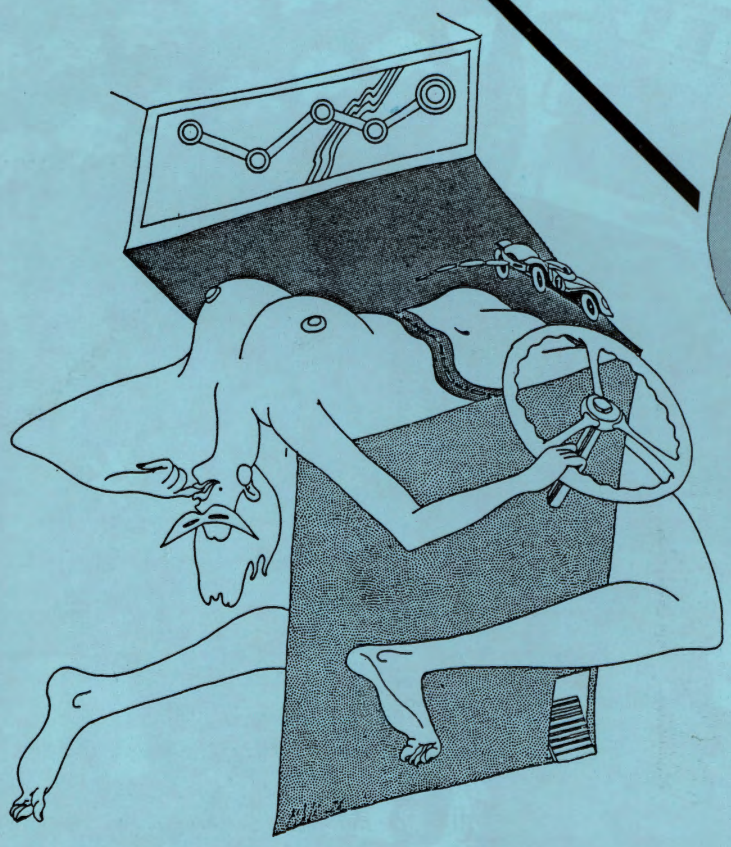
女には精神の迷路はないが
複雑すぎる肉体の迷路がある。
心と体を同じだと考えるから
男はいつも自らの迷路に踏み込んでしまう。
女を理解するには言葉はいらない
その日その時の偶然だけが女を知る手掛り
それはあたかもフリッパーのように…。

畜生に他人が乗ってい

畜生に他人が乗っているのだから当る方が不思議、とはツキに見放された男のセリフ。
なあに、出目はどんなに多くても36通り、それに比べりゃ、千差万別の出目があるオンナの方こそ……とはフラレ男のセリフ。
ところが、どちらも「今度こそは」と意気込むところが同じ。悲しい男の淋しい道。

女は機械のように柔順なのか
それとも　奇怪（キカイ）　なのか
かつて、女は風の中の羽
そして、今や　魔神（マシーン）
ドラムは廻る、止まるところは風まかせ。





テクニックじゃないよ、ハートだよ
なんて言うのは、男の逃げ口上。
野越え、丘越え、谷越えて
アクセルふかすが能じゃない
ハンドル捌きじゃ乗り越えられぬ
男と女の遠い道
男と女の別れ道

One Shot Machine

ブロック
そしてインベーダーへの1000日

1976年5月から1979年5月まで

小誌も本号をもって百号。そこで創刊号からの三年間を、ひとまず一区切りとして、その抜粋を取り上げてみました。

ここで再びお読み下さる読者の方々、また初めてお読み下さる読者の方々もいらっしゃることと思いますが、単に振り返って〝ノスタルジャ〟とするだけではなく、今お読みいただいても多少なりともお役に立つ記事もあるのではないかと、少々のうぬぼれ承知で再録することにしました。

日本商事広告(創刊号)

太陽商事広告(6月号)

コナミ工業広告(6月号)

レジャック広告(7月号)

手前味噌豆口上

皆々様にはよくぞ「月刊コインジャーナル」を紐ときくだされ、われら一同心よりあつくあーつく御礼申し上げます。

さて、この度若輩ながら座長あい務めます私、思い起せばふとしたえにしのいたずらか、チビた鉛筆一本持ち、日本出版企画制作(株)に草鞋脱ぎ、糊口にノリしたはむつとせ昔。その後「アミューズメント産業」「ゲームマシン」と愚鈍な私めにいただいた有難きご愛顧の数々。遅まきながらこの場を借りて、厚く御礼申し上げます。

非力、無才の我等がこの度打ちあげましたるZ旗ならぬ「月刊コインジャーナル」。見識高き二先輩諸誌と較ぶれば、月とスッポン良家の奥方様とわが家のカカアほどの違いはあれど、喰って糞して寝て起きて、どうせ死ならわが家の畳。箸は二本に筆一本、難き渡世の道なれど、雑誌で仇れば本望と我等一同奮い立ってる次第。

経験浅く資力はなく、とてものことに先輩諸誌オピニオンリーダーの格式品位は無理難題。幸い我等は豆男。マメにコロコロ転ってお忙しきみなさま方の目となり耳となり鼻となり、捨い集めたる情報のクズ籠、中味をこきまぜて、つくりあげたるチャンポン料理の一皿。まづはお口にあわねども、せめて仕事に役立つ一片なりともあり、笑っていただけるページがありますれば、これ望外のしあわせ。

さて、これから、我等一同、末だ形なさぬ我等雑誌に「ガンバレヨ」と応援広告くだされし方々、また取材に心よくご協力いただきし方々にも何んとか答え少しでも恩を返したきものと、また我等チビた鉛筆片手に大新聞社の社旗たてた車ならぬ三輪車で走り廻る身なれど、これでもジャーナリストの端くれ水ぶくれと脳味噌ふりしぼり身を粉にしてあい務めますれば、まづは最後までヒョッと肩の力抜いてご笑読くだされ、何卒今後ともよろしくご指導、ご愛顧のほどおん願い申し上げます。

代表者　小林一郎

創刊号表紙

8月号表紙

9月号表紙

12月号表紙

コークとバーリーのないアメリカなんて……

コカコーラとバーリー製品。一見何の関係もないもののようだが、角野氏に言わせれば、これぞ共にアメリカ的。アメリカのシンボルなのだそうだ。

少年時代から憧れていたアメリカを手にしようと執念にも似た情熱を燃やしつづけた角野氏が、今、手にしているものは……。

マックス
角野　博光氏

アメリカ・アメリカ

エリア・カザンの自叙伝「アメリカ・アメリカ」ではないが、角野氏は、ちいさな時から、アメリカに憧れ、アメリカを夢見てすごしたそうだ。

「アメリカはなにもかも新しい。新しい、斬新だ、ということは、即アメリカを意味していました」。中学生の時に、大阪、浜寺の進駐軍キャンプでアルバイトをしたのも、アメリカに憧れたからこそ。もちろん、当時、現在の職業を予測すべきはずもなく、「今から想い起せば、スロットやフリッパーで軍人さんがよく遊んだいましたわ」という程度。

氏よりも、もう少し年齢が上ならば、鬼畜米英、同じ世代ならば「ギブミーチューインガム」、もっと下ならば憧れもなかったはず。

とにもかくにも、幼少の頃からのコスモポリタン。アメリカを恋人のように思いながら多感な時代を送ったそうだ。

アメリカの象徴《コカコーラ》

アメリカへの夢を燃やしつづけた角野少年は、やがて、現在の仕事バーリー製品販売への執念を燃やす。アメリカへのたぐいまれな憧れが、バーリー製品へと結びつけたのか―。その角野氏の趣味は、とにかく変わっている。

まずコレクションの第一がコカコーラを集めることだ。といっても、そんじょそこらにあるコークではない。今年で96年を迎えるコカコーラの創業以来のボトル、世界で販売されているボトルを集めること。いやそれだけにとどまらない。数十年前のカレンダー、トレイ、そして、驚くことには、古い昔の自動販売機。それは冷蔵庫を内蔵したもので、今もロビーに置いてコーラを入れて冷やしているのだ。

氏のコレクションの徹底ぶりは、日本のコカコーラ会社が、創業九十周年の冊子をつくるに当って、取材、撮影に来た、というから本格的だ。

コカコーラ。それはアメリカが世界を制覇するシンボルでもある。ちいさな時から、アメリカに憧れ、アメリカを夢みた情熱が、一時的な熱病のようなものでなく、角野氏の心の核にまで入り込み、氏の生き方までをも左右していた、といえないだろうか。

高校卒業と同時に独立

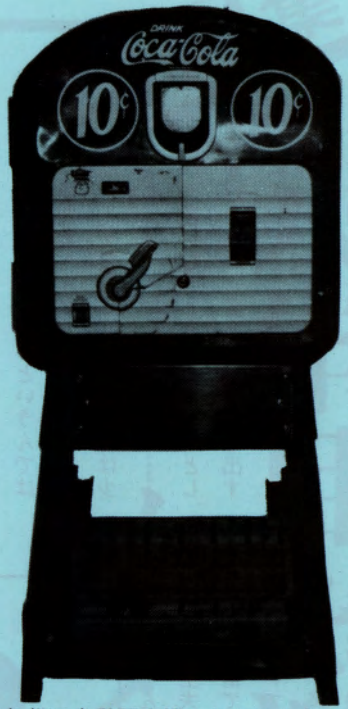
角野氏は人生にムダをしない性格のようだ。高校時代に、いろいろなアルバイトで貯めたお金が、およそ百万円。卒業と同時に、それを元手にレンタカーの仕事を開始。若干十八歳であった。なにぶん当時はレンタカーなんて一般的でない時代、当りに当って二年もすれば、元手が十倍にもなったという。そして、次に氏を魅了したのが、ファッション産業。今まで順調だったレンタカー事業をポイと投げ打って、メンズファッションとスポーツ用品の会社を始める。この時代は、「父親がスポーツ用品の仕事をしていたから」とか。この仕事は、氏にしては案外と長く、五年間ほど続けられたとか。

アメリカが呼んでいる

レンタカーもそうであれば、ヤングメンズウェアもそうである。つまり「はしり」である。そして、共通していることは、極めてどちらもアメリカ的である。

こんな道をたどっていた角野氏が、ゲーム機に魅かれなかったら、むしろ不思議。運命の糸に操られるようにゲーム機に身を投じていく。

二十五歳の頃。大阪梅田のゲーム場へ、「いちから出直しを決意して、丁稚奉公に行ったんですわ、ゲー



1940年代の自動販売機　もちろん今でもつめたいコーラが即座にとりだせる

ム機の将来性、といったらカッコイイが、むしろ未知のものに魅かれたんですなァ」。いや、そこにアメリカを見い出した、といった方が当を得ているだろう。

こうして、氏は、機械の原理、構造、そして修理までも、徹底的に勉強する。その後、独立して、現在の会社のオーナーとしての地位を確立するのであるが、角野氏を導き、一定の道を歩ませてきたのは《アメリカ》。まさに、氏の歩みは、アメリカが呼んでいる、といえるのではないか。

コカコーラの収集を本格的に始めたのも、MAXが軌道に乗った四十七・八年頃から。そして、コークの収集と平行して始めたのが、古き良き時代の金銭登録機、アンチックジュークボックス、そしてオールドファッションの蓄音機。

ちいさい頃、「アメリカは、新しいものをつねに作りつづける国、というイメージだったのですが、聞くと見るとは大違い。実際のアメリカは平凡すぎるくらいオーソドックスな国、それを知れば知るほど、今度はよけいに惚れ込みましてね…。アメリカの製品には徹底した合理精神に根ざしたメーカーの良心があるということですよ。何十年たった製品でもストックしてあるパーツ、そして頑固なほどの丈夫さ…。私は、単に古いものが好き、というのじゃないんですよ。古くとも、これも、あれも、全部、新品同様に動き、使えるのが、いちばんいいこと……」

なるほど、氏のコレクション、すべては、現に立派に動く、といっては失礼、オフィスで今もキャッシャーとして、又時計として、ジュークボックス、蓄音機として用をなしているのだ。

これは可愛い「恋人」や

「アメリカは歴史のない国だけれど、歴史のない歴史、というものがありますね。つまり、ヘンな歴史、非合理的なもの、理不尽なものに左右されない、といった歴史ですよ。アンチック・ジュークボックスでも、古い蓄音機でも、修理しようとすれば、パーツは全部揃う。そして、機械、構造は実に丈夫にできている。長期間使用するのが機械、ということに徹して実践する国民性、つまり歴史ですね」

角野氏が販売するゲーム機は、バーリー製品。どんなに古い機械でも、すべてのパーツが揃っていて、しかも少々のことではトラブルが起こらない頑丈さが最大の特長だと、声を大きくする。

「フリッパーにしても、スロットにしても最初の頃から基本的な構造は全く変っていません。デザインにしてもそうでしょう。いいものを長い間かかって開発し、それを頑固に守る、こんな精神が好きなんです」

コカコーラ、そして、アンチック・ジュークボックスと金銭登録機、蓄音機、そして、バーリー製品——なにやら三題ばなしめいてくるが、その中に流れているのは、《アメリカ》ではないだろうか。

そして、全てのコレクションに共通して言えることは、「飾り」のものは全くないということだ。すでに七十年を経つという蓄音機からは想像もできないほど、きれいな声が流れてくる。それは、今どきのチャチなステレオなんかよりはるかにすばらしい音声だ。

「こんな状態で売ってるはずはないですよ。いつも欠かさない手入れ、そして、修理。可愛がってやらんかぎり、機械はベストコンデションで動いてくれませんからね」

コレクションの全ては、新品同様に磨かれていて、本当にこれが五十年、六〇年昔のものかと疑うほどだ。

こんなエピソードがある。コカコーラの九十周年記念のために、氏のコレクションを撮影にやってきたカメラマン氏。トレイの撮影が終り、つい重ねて置いてしまった。『あんた！自分の恋人の写真を人に重ねられたらどんな気ィします。傷つけんように傷つけんようにして持って帰って来てまんねんで』

これには、くだんのカメラマン氏いたく恐縮したとか、もちろん、そのトレイには、いにしえのアメリカ美人ベティ嬢がにっこり微笑んでいた。

コレクションしかり、氏の扱う商品も又、しかり、まさに恋人として接している情熱には感服の至り。

1904年のナショナル・キャッシャー

こうしたろ 実践的オペレーター経営 売り上げあがりまっせ！

固定客を育てる TVゲームの活用法

得点カードの発行で TVゲームの魅力倍増

今回は、お客がTVゲーム機で遊ぶ回数を増やすにはどうすればよいか――固定客づくりに熱心なAゲームコーナーのK氏が検討中のアイディアを紹介しましょう。

「要するに、ドライブやガンといったTVゲームは見返りのないゲーム遊びですからね」とK氏。「何点以上はA級レーサーとか何とか、かっこをつける。それではええ若い者が何回もしますかいなあ。そやから、次々に新しい機械を入れて、客の足を引きつけていかんならん。機械の支払いに追われて気分が重とうなる。というんでは芸のない話やおまへんか」

確かに同じTV機を2回以上する客は少ない。『せめて3、4回してくれたら……』というのが本音。もっとも、その対策として、何点か以上出した客にはメダルを出す店はすでに多い。ところが――

「あれではあきまへん」とK氏。「こないだ他の店で聞いたら、スピードレースで毎回千円以上使う常連さんが、メダルとったのが今迄にたった2回やと云うたはりました」とにべもない。

「一番間違うてるのは、一回毎で何かしようという発想や。パチンコにしても、誰かて最初から三千円も四千円も使おうと思ってはりませんわな。ズルズルと使ってしまうわけですな」

とはいえ、ゲーム機とパチンコとは全く異なる。

「もちろんそうですわな。そこにゲーム機なりの工夫がいる。つまり、一回のゲームをやり捨てにしない方法はないかということやないですか。」

K氏のアイディアというのはこうだ。本人の名前と機種名、ゲームの点数を記入する個人カードを発行すること。インストラクターが一回毎の点数を記入しておき、合計点数が何点以上はこの賞品、何点以上になったらどの賞品と、店に飾っておくこと。

「客はゲーム機だけやなく、賞品をとる楽しみで遊びますやろ。『××点になったらあの賞品が手に入る。もうちょっとやってみようか』ということで、一人の客を同じ機械で何回も遊ばすことができる。しかも、店の常連にもなってもらえるというわけや」

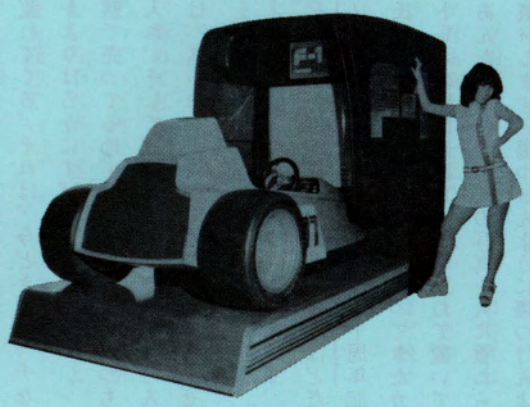
なるほど、ゲーム遊びがやり捨てでなく、一回一回が実績となって残ってゆけば、客に『もう一度』という意欲をわかせることができる。しかも、カードの発行で、店の固定客づくりとしての効果も期待できる。

「スナックでボトルをキープしたら、何や気分がええもんですやろ、そおいうねらいもあるんですわ」

現在K氏はこの企画を具体化するための準備にとりかかっている。いざとなると色々考えなければならない問題がある。まずカードのデザイン、そして印刷。このカードを店で保管、管理するシステムの検討。賞品を贈呈する点数の設定や賞品の選定。カードに点数を記入するインストラクターの人数の検討……。

「確かに少々の投資にはなりますな。不安がないわけやおまへん。しかし必ずこれで店で店を満員にしてみせる。まま見ててなはれ」

TVゲームの遊戯回数を増やし、しかも客を固定客に育てようというこのアイディア――あなたのお店でも検討されてみては。



F-1（'76年ナムコ）
初のシュミレーションタイプということもあって大ヒット

総特集

八年目を迎えた メダルゲーム場

・その創設から現在まで・

メダルゲームという世界に類例のない遊びが日本で誕生して早や八年。ギャンブル機が御禁制のわが日本国では、純粋ゲーム遊びにしか使用できないのはもち論のことだが、よほど日本人のキャラクターに合ったのか、今やメダル場は全国で一千軒を越えるという。

そしてアダルト対象で出発したこのメダルゲームは今や、子供にまで侵透してきている。

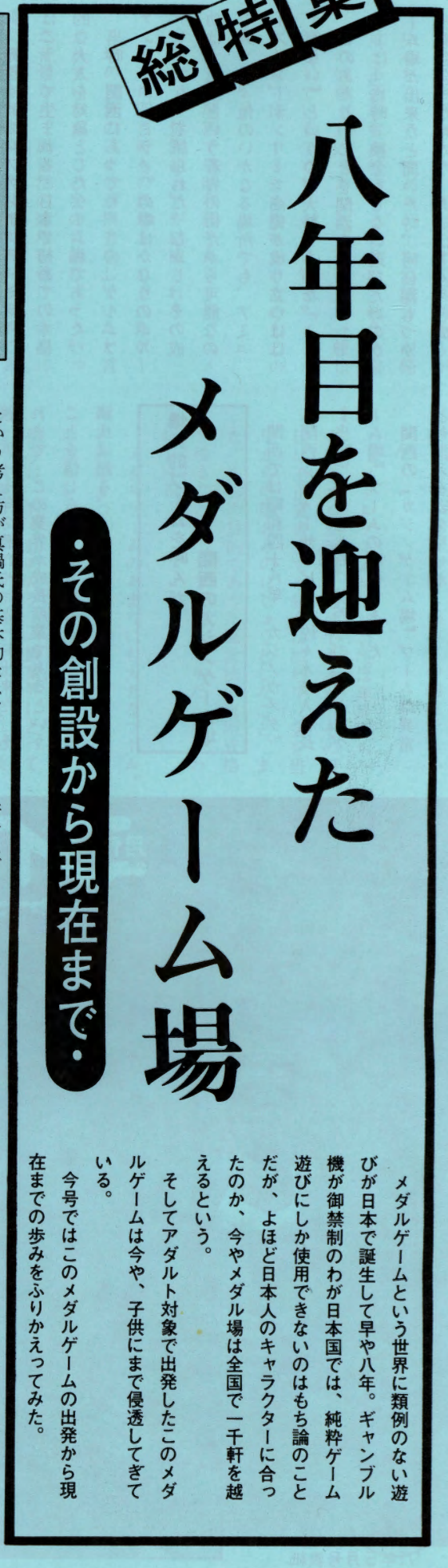
今号ではこのメダルゲームの出発から現在までの歩みをふりかえってみた。

高額消費が期待できる アダルトマーケットの創設

メダルゲーム機が生まれて今年で八年目を迎える。今では、メダルイン・メダルアウトは何の変哲もないシステムであるが、この機械の出現は、それまでのゲーム業界の市場が大きく塗り変えられていく、一大事件であった。

メダルゲーム機のヒナ型は外国のギャンブルマシンであるが、もちろん、それをそのまま使うことは日本では許されていない。発想の転換、いわば、〝コロンブスの卵〟を生み出したのが㈱シグマの真鍋社長である。

それまで、ゲーム機といえば、あくまで子供を対象にした玩具機であり、十円、二十円を扱うのであるから、当然市場性も小さい。なんとか大人が楽しめる業種へ、つまり高額消費を期待できる市場への転換を



という考え方が真鍋氏の基本的なスタートであったという。

ボーリングと メダルゲーム機との出合い

昭和四十四年三月。ギャンブルマシンをメダルイン・メダルアウトのアミューズメントオンリーのメダルゲーム機として設置したのは、都心のボーリング場のフロアーの片隅であった。

当時、ボーリング熱は全国を席巻し、都心の過密集中は無論のこと、地方都市へと大々的な流出が行われていた。急激に過熱したブームは飽和点に達し、ボーリングブームも終焉に近いことを暗示していたといってよい。

ボーリング場に設置されたメダルゲーム機は当然、そこに来る客層のみに対象は絞られる。ボーリングの待ち時間を利用して若者はゲーム機に接した。急速に興味を失いつつあったボーリングに替って、新しく登場したメダルゲーム機に人気が移向し始めたのは当然の成りゆきであったろう。

しかし、ボーリング場に置かれたメダルゲーム機にはある限界があった。

いかにボーリング熱は冷えかけていたとは言え、ボーリング場にやって来るのは、あくまでボーリングが主目的である。メダルゲームを手にするのは、あくまで「従」でしかない。レストランの中に置かれた食品の自動販売機。例えようは悪いが、遊戯性、興味といった点で冷偶を受けるのは当然である。

画期的な料金設定 ―― メダル20枚200円

しかし、ここで特筆すべきことは、料金設定の問題である。メダル二十枚が二百円。実に八年前にこの料金が打ち出されていたことである。

「子供を対象にしているゲーム機を、大人の嗜好に耐えるゲーム機にすれば、高額消費が期待できる」との真鍋氏の確信は、料金設定でも画期的とも言える高額化を打ち出した。メダル二十枚二百円は、一枚が二十円ということではない。遊ぶためには二百円が最低必要だということだ。

商売とは客に満足を売ることである。特にゲームという抽象的な商売にあっては、満足を得るためには、金額の多寡は問題にならない。ボーリングが日本に入ってきた頃は、確か一ゲーム二百五十円程度であったと思う。それが年を重ねる毎に、正月料金が通常料金となって高値定着し、一ゲーム五百円、七百円とエスカレートしていった。しかし、ゲームそのものに客が満足を得ていれば、決して高い買い物ではなかったはずだ。ブームが去って、一日中遊んで

も千円、という超投げ売りが行なわれたボーリングも、そこに満足がなければ、誰れもが高いと感じて買い手は皆無になってしまう。

子供市場から大人市場へのコペルニクス的転回。メダルゲームの出現は、単に市場の成長や発展ということではなく、新市場の創設であったといえる。

こうして、メダルゲームが大人市場へ浸透していった端初は、ボーリング市場との共存でスタートしたが、一方は発展性ある創造期、他方は、成熟期を過ぎ、衰退期に入っていたこともあって、早晩、別離の運命をたどるのは必定であった。

〝やどかり〟から〝独自店〟へ

かくして、真鍋氏のメダルゲーム場は、独自の店舗の必要に迫られる。四十六年の暮、新宿〝ゲームファンタジア・ミラノ〟はこうして生まれる。日本で初めての本格的な大人を対象としたゲーム場であった。

当時、関西にあっても、この〝ゲームファンタジア・ミラノ〟の噂はかなりのボルテージでもって語られた。しかし、その成功は『新宿という若者の街だから可能なのであって、他のいかなる場所でも、アミューズメントオンリーで商売が成り立つははずがない』というのが大勢であった。

このあたりのことを関西のあるオペレーターは「当時、換金もしない遊びだけのゲーム場が出来たと聞いた時、何日間もつか、と噂し合ったものだ。人気は上々、と聞くと陰で換金しているのだろう、という気にもなった。実際、東京へ視察したのは大分後になってのこと。それほど信じられなかった」とのエピソードのように、ゲーム機が大人市場を相手にすることが予想だに出来なかった、証拠であろう。

〝ゲームファンタジア・ミラノ〟の店内にはルーレットが入り、インテリアも無彩色で統一するなど、大人のゲーム場を強烈にイメージさせる。このため、次々に表われたゲーム場も、これを真似ることになり、店名もカジノ○○、○○ド・カジノとつけられてゆく。そして、誰れ言うともなく、ゲーム場が『カジノゲーム場』と呼ばれていった。

「私が初めてメダルゲームを始めたのが四十四年。それから四十五年、四十六年、四十七年まで、誰れも手を出す人はいなかった。四十六年に独立した店を出し、その後、四十七年の暮にやっと一軒出来た。それまで、この業界が成長産業であるということを信じられなかったのでしょう」と真鍋氏は語る。

爆発的ブームを呼んだ関西のカジノゲーム場

関西では昭和四十八年〝カジノウメダ〟(関西レジャーサービス　佐々木茂人社長‖当時)が生まれた。関西での『カジノゲーム場』ブームの嚆矢であった。

関西の『カジノゲーム場』ブームは異常とも言える姿を見せた。

カジノウメダのオープン三カ月後に、カジノ・ザ・ミントを開いた市楽勝久氏は、「オープンに当って、佐々木氏から多くのアドバイスを受け、さまざまなノウハウを教えられました。そして、二店目のこの店が盛況だと知るや、実に多くの見知らぬ人から声がかかりました。ええ、『カジノゲーム場』を開きたいのだがという相談です」という言葉にあるように、関西では、全くゲーム業界と無縁の人々が、〝うま味のある商売〟と目をつけたのである。かくて、関西を中心に、『カジノゲーム場』の乱立期へ急速に入ってゆく。

一時、大阪に四百軒のゲーム場と言われたような混乱期である。

投機的資本参入による混乱状況と不正業者のエスカレート

ゲーム業界と無縁の人々による、投機的な参入は市場の育成とか良質といったことにも無縁であった。オープンする、たちまち街の人気を得て爆発的な売上げをもたらす。そしてある朝、隣に新しいゲーム場が生まれる。今までの売上げは半分又はそれ以下に落ちる。その危機感は、換金へと傾斜する。さらにひどい話は、金品に交換することが違法だとは知らない、というような業者までが表われたことだ。

換金が表面化し、社会問題になっていく

'77年5月号表紙

'77年1月号表紙

のはこの頃からで、東京では、真鍋氏らが中心となって「メダルゲーム協議会」が発足。不正業者と対立すると共に、社会的信用の回復が目的であった。そして、一般に流布している『カジノゲーム』を『メダルゲーム』に　するよう働きかけたのもこの頃である。

一方、関西では昭和四十九年十月、『メダルゲーム協同組合』が結成された。

府下に四百軒もの数にふくれ上ったゲーム場の三分の二までが換金をしていたと言われているが、この会の目的は、そういった背景から、風営法の適用を受け、金品に交換できるように合法化するのが目的であった。

また、ここに結集した業者は、ゲーム場の摘発が連日のように行われることを目のあたりにして、不正、正業を問わず当局がゲーム場の全面禁止を宣言するのではないか、という不安を胸に秘めての結成でもあった。

『メダルゲーム協同組合』は発足から一年余りで自然消滅するのであるが、その原因は不正業者までが組合に加わり、会を当局からの隠れみのにしようとしたこと、また、当初の目的であった風営法の適用資格を得ることが出来なかったからだともいわれている。

メダルゲームのあまりにも大きなブーム。それによって生じた乱立、そして不正へのエスカレート。関西を中心にしたこうした動きは、育ち始めたゲーム機業界にとっては、大きなつまずきの石になり、それが長い間の悔恨のもととともなる。

しかし、〝ギャンブルマシン〟が市民の間に徹底するには、もっと多くの時間がかかる。

メダルを買う、そして運が良ければ数十倍にもなる。しかし、それまでに多くのお金を投入している。つまり負けている。これが換金はおろか品物にも交換できない。これは市民感情として、例えばパチンコに慣らされている人々にとっては納得できなくとも不思議ではあるまい。もちろん、こういった世論づくりが一業者の手で達成できることではないだろう。

摘発につぐ摘発が新聞紙上を賑わし、『ゲーム場はギャンブル場ではないし、パチンコでもない、あくまでアミューズメントオンリーなのだ』ということを知らしめる役割を果しはしたが、それと引き換えに、『ゲーム場の非健全性』をあまねく天下に流布したのは、あまりにも大きすぎる代償であったといえるだろう。

激しい企業間競争期に突入

メダルゲームがボーリング場の片隅で初声を挙げて八年目。独立した店舗として歩み始めて六年目。そして、乱立、不正業者との戦い。わずかの時の流れの中で、メダルゲームは幾多の試練を受け、今、安定期を迎えつつあると言える。

しかし、現在、不正業者の入り混った乱立期のような過当競争はないが、それでも、都心ではゲーム場間の競争は熾烈を極めているといわれている。

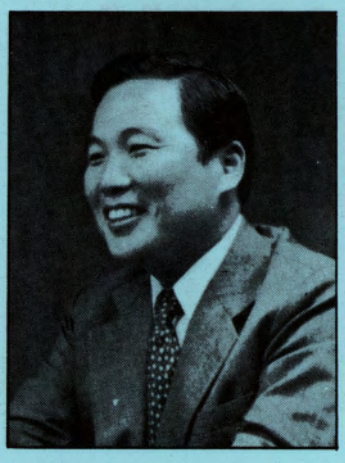
ゲーム場であれば、客は黙っていても大盛況であった時代は遠く去り、ゲーム場の個性を打ち出し、他にはない独自の満足を与え、客層を広げ、また、客層を絞るなど、さまざまな経営ノウハウを必要としている。

長期的な経営ポリシーに支えられた実業としてのメダルゲーム場経営。これは、他産業なら当然のことであるのだが、今、当業界では、この企業としてのABCの段階を迎えたという。

各ゲーム場が壮大なビジョンを持ち、競争に打ち勝ったあの経営努力をつづけるならば、つねづね問題にされる、健全化、市民権の獲得などといったことは、当然、克服できるだろうし、業界そのものの市場規模も、さらに大きなものに発展していくのではないだろうか。

(株)シグマ社長 真鍋勝紀氏に聞く

インタヴュー
無限の可能性を持つ業界



――今後、業界についてどのようにお考えでしょうか。

真鍋・社会が豊かになってゆけばゆくほど、機械ゲームの需要はますます増え、減ることはないと思います。もちろん、そこには機械そのものがより高度化していくという前提がつきますが……。豊かな社会になれば大衆の志向は多岐にわたり、高度化するのですから、それに応え得るだけの商品内容、つまり機械の高度化が必要です。しかも、今後、機械の高度化はちっとも困難じゃないと思いますから、この業界は無限の可能性を持っていると言えますね。

――乱立による過当競争などで低滞するというようなことはないでしょうか。

真鍋・現象的には過密情態でしょうが、ニーズとのバランスで考えれば、決して多過ぎるとは思えませんね。実際、私どもの経

営効率は落ちていませんしね。しかし、あくまでも、もっと長期的な展望に立つべきで、一時的にバランスが崩れることもあるでしょうが、それも僅か二、三年のサイクル。十年を単位として考えれば、確実に社会は豊かになっていくのですから、その時世に応じてよりよい商品を誠実に提供していけば、ゲームがすたわることはあり得ないでしょう。

例えば、デパートに三年前のファッション製品を置けば売れる訳がないのですね。ところが、ゲーム場には五年前の製品を平然と置いているところがたくさんある。だから売れないんですよ。どうすれば売れるか、という開発努力をしない。そういうところは売上げが落ちるのは当然と言えますね。

――ところが、同じ機械を置いている店なのにAはBより売上げが悪いといったことも……。

真鍋・メーカーが持ってくるものをそのまま受け入れるから駄目なんで、まずいろいろと自分で機械を捜す、というところから始めねばね。それと、運営の仕方、例えば、スピードレースひとつとってみても、難易度を変えたり、点数を変えたりで、他の店とは違う店にすることが出来ますね。また、こんな話もあります。アメリカのスロットマシンのメーカに日本から大量の注文が来る。しかし、一社もペイアウト率の指定が全然こないのはどうしてだろうか、といぶかしがるのですよ。スロットマシンというのは自店に合わせてペイアウト率を変えて使うものなのですよ。日本ではだから、全部が同じペイアウト率ですよね。

――今までは、そんな努力をしなくても高収益を上げられた……。

真鍋・そうなんです。今までは幸せすぎた。私を含めてね。(笑) 長い目で見れば、これからは無限の可能性を持っている市場なんですが、経営努力を前提として、という条件がつきますね。そういう時代に入ったのですね。

他業界なら、コンマ以下の%がボーダーラインとなってしのぎを削っているのですが、この業界は十%台ですから……。私共でも今年は人件費を一%下げるのを目標として努力しています。こういう努力をしなければ、やはり生きていけない、というのがこの業界の現在の姿ではないでしょうか。

――シグマの今後について……

真鍋・お客さまの層をできるだけ広げていきたい。年齢的にもね。現在は大人対家ですから〝お子さまマーケット〟は考えていませんが、成人マーケットについては、長い目で見れば、ゆりかごから墓場までを的に幅広い層に設備を提供して楽しんでいただこうとしています。

――ターゲットを絞らないとなると、店舗の個性という面で問題が出てくるのでは…

真鍋・現在、使いわけているのはゲームファンタジアとビンゴインです。ただ、これも専門店化をやや進めている、といったことであって、ターゲットを絞って狭い範囲の層を捉える完全専門店化はしておりません。ゲームそのものの人口は、なにもヤングの専販ではないのです。むしろゲームは万人のものですから、ゲームの提供の仕方だけでそれぞれの層に満足を与えられると考えますね。

だから最終的には、すべてのマーケットを収容できる総合的な店舗と非常に専門店化した店舗を共に作っていきたい。しかし、当面の目標は、先ほどお話ししたような、やや専門店化した店舗チェーンです。おそらくむこう五年間ほど、この目標は変わらないでしょうね。

――どうもありがとうございました。

リノ梅田店代表責任者 松浦延治氏に聞く

企画で勝負！

――今後とも「お客様への還元」を――

――最近の傾向は？

松浦・私の担当しています梅田店は対前年比十%ぐらい伸びています。しかし、これは店舗スペースを広げ機械を増やしたからの結果でしょう。以前のままのスペースなら売上げも伸びていなかったのではないかと思います。

チェーン店全体では一行台の伸び率しかありませんから、実質的には横バイということでしょうか。

――これからの方針は？

松浦・今まで実にいろいろな企画をやってきました。その中で成功したこと失敗したものさまざまですが、今後も『お客様への還元』というサービスは続けたいと思います。その企画内容はチェーン店の条件によって特色を持たしたものがいいですね。例えば、梅田店ではオーディオルームというのかサテライトスタジオというのは、こういったスペースを一般に開放しています。これは非常に成功している例で、たくさんのファンをつくりましたね。各店も、こういった『還元サービス』を打ち出すべく、今、知恵を絞っている最中です。

――女性ファンづくりをやっておられましたが、こちらの方は？

松浦・いゃあ、あれは失敗です。『レディスサークル』ということで大々的に打ち出したのですが、やはり女性だけにターゲットを絞り込んだのが裏目に出たんですね。非常に参加者が少ない。それでプランを中止しましてね、約三百万の投資もフイですよ。

――長期的に見てゲーム業界そのものの展望はどうお考えですか。

松浦・まだまだゲーム人口は増えていくと思います。昨日より今日、今日より明日の方がいいわけで、未来はバラ色といってもいいと思いますよ。私どものチェーン店はこれからは、大形店化させ、だれが入っても、これは年齢、性別、階層いずれもですが、楽しめるような総合ゲーム場、を志向しています。これにはやはり立地条件が大きく左右しますので、一朝一夕には実現しませんが、目標としては、大形店、総合店化への方向を打ち出しています。

――本日はありがとうございました。

60分インタビュー

太陽自動機㈱社長
宮坂芳男さん

“禍„を転じて“福„となす
人間万事塞翁が馬

「人間万事塞翁が馬」だという。「塞翁」の持ち馬がある日居なくなった。と、しばらくして駿馬を連れ帰った。また、別のある日、むすこが馬に乗ってけがをした。が、このけがのおかげで戦場に行かなくとも済んだ…。このように、人間の身の上に起こることは、何が幸せになり、何が不幸になるかわからないというたとえである。

六年前の大病がきっかけで、脱サラし、今や急成長の「太陽自動機」会社を率いる宮坂芳男さんは、若いながら「塞翁が馬」の故事の味いを知っている。

モーレツ社員→休職
そしてマシンとの出会い

東京都内の都立工業高校をさる三十八年春に卒業。アルバイトをしながら大学の夜間部に。応用物理を専攻、「博士になるのが目標だった」。しかし、こと志とちがい食うためにサラリーマンに。折りから、高度成長経済時代。「モーレツ社員」が合い言葉で、がむしゃらに働かされた。そのせいもあり、肝臓などを悪くし、ダウン。

休職し、自宅療養をした。出世競争からは完全に脱落したといえる。

オペレーターと修理サービスセンターとメーカーと、宮坂さんの会社は、小さいながらも、三つの部門をがっちり固めている。宮坂さんの言葉に従えば、この〝三権分立〟さえしっかりしていれば、慢性不況も、「恐しくない」という。

しかし、宮坂さんにとって、この「不幸」が大きな「幸せ」を呼ぶことになる。

知人が、「困った、困った」とグチをこぼしに来た。聞けば、なるほど、気の毒な話である。

知人の取引先が倒産寸前になった。知人はいち早く手を打って、担保物件としてゲームマシン十台を差し押さえた。

「困った」のは、このマシン。スイッチを入れても「ウンともスンとも動かない」という。

とすれば、一文の値うちもない。

宮坂さんは、グチを聞きながら考えた。

〈おれは、博士になろうと懸命になって努力したこともある。ならば、このぐらいの機械の故障は、修理できなくてどうする〉

〈どうせ、ヒマなんだ。いっちょう挑戦して見よう〉

知人は、「渡りに船」と、マシンを持って来た。宮坂さんは、ドライバーやペンチで、そのマシンを分解する。

故障の原因は、なんと
電圧の違い

設計図がないから、分解しながら、設計図を作っていった。何回も組み立ててはバラした。故障していないことがわかった。ところが原理的には、動くはずのマシンが、びくともしない。故障でないのに、どうして作動しないのか。

宮坂さんは、キツネにつつまれたような気がした。サジを投げようと幾度思ったことか。しかし、宮坂さんは、とうとう、この「故障でない故障」の原因を発見する。

何のことはない。電圧が違っていたのだ。

「いや、お恥ずかしい話ですが、このマシンの電圧は二百二十ボルト、それを百ボルトで作動させようとしてたんですから」

ともかく、マシンの〝故障〟は直った。

この間、約五十日。

宮坂さんは、すでにマシンに興味を持ちはじめていた。知人にかけ合い、十台のマシンを譲り受ける。

知人も、処置に困っていたマシンだから、二つ返事で渡してくれた。「ま、もうかったら、何割かをおれに回してくれや」という破格の条件だったと言う。

出発は中古マシン十台と
資本金五十万円ナリ

中古のマシン十台と資本金五十万円、そして仲間二人とで宮坂さんは、さる四十六年、旗上げした。

マシンを貸す先は、メドがついていた。当時、ボーリングの最盛期。新築のボーリング場に安くリースすれば、いい。

どうやら、このころから宮坂さんの人生にもツキが回って来たようだ。サラリーマン時代の顔見知りが、ボーリング場のマネージャーになっていた。そこにゲーム・コーナーがまだ設けられていない。

話を持ちかけると、「一発回答」。すぐ、さばけた。それどころか、系列のボーリング場も紹介してくれた。

さらに、宮坂さんは、ドライブインにも目をつける。

朝九時から夜十一時過ぎまで、宮坂さんらは車を走らせ、首都圏のドライブインやボーリング場を回ったという。一日の走行数は三百キロを超えていた。

努力、努力、また努力
年間取引高は三倍以上に

この激務に、宮坂さんは耐えた。いや耐えたというより、「楽しかった」と語る。

「努力すれば、それだけ報われる。それに、サラリーマン時代と違い、自分で時間をコントロールできますから」

すでにマシンを置いてあるところも、宮坂さんにとっては大事なお客である。資本も設備もなかった〝宮坂会社〟の武器は、技術だけであった。修理の依頼があれば、どこにも飛んでいったという。

オペレーターとして、さらに修理屋としてマシンを扱っているうち、宮坂さんは、既製のマシンに不満を抱くようになった。

たとえば、店頭用マシンに電球を使っているのは、どういうわけだ。外にあれば、当然太陽光線にさらされる。強烈な太陽の光りで電球がついても見えにくい。

もう一つ。修理をもっと簡単にできるようにメカのシステムを変えられないものか……。

「不満」が積り積って、「ひとつ、不満のないマシンを作ってみるか」とメーカーに。二年前のことだが、これが、社を飛躍的に発展させた。

「そうですね、年間取引高は、三倍以上になりました」

資本金わずか五十万円の会社が、近く一千万円に膨れ上がるのも、このメーカー進出が決め手だったといえる。

メーカーといっても、「純メーカー」と違い、提携会社に作らせるシステム。しかし「他社のマシンのコピーはしない」という基本方針が、急成長の会社に見られる若々しさ。力強さを感じさせる。当たりまえのことのようだが、なかなか守られないモラルでもあるのだ。

来年中にも関西進出!?

梅雨空のようにいつまでもスカッとしない慢性不況。この危機をどう乗り越えるか、と質問したが、愚問だったようだ。

この若い経営者は、こう答えた。

――とんとん拍子で、これまでうまく来ました。でも、これに安心して気を許さずやっていけば、悪い結果にはならないのではないですか。

「悪い結果」どころか、宮坂さんは、「次のワンステップ」をこんな風に描いている。

「オペレーターに修理サービスセンター、メーカーの三つの部門を半独立化するほどに整備、充実したい。これが、ことしの目標です。

「来年中には、大阪に支社を作り、関西進出の足がかりにする」

「そして、一年に一支社または一営業所を設け、取りあえず六大都市に組織の拠点を作ることまで、腹案として持っているのですが」

'77年7月号表紙

アフターサービスの徹底が
自信と信頼に

宮坂さんは、いたずらに大風呂敷を広げるタイプには見えない。むしろ、慎重派のように思える。それなのに、この意気込みはどうであろう。宮坂さんの「自信」の根っこはどこにあるのか。

宮坂さんは、会社の経営方針について、こう言っている。

「アフターサービスだけは、徹底的にやっています。うちには現在二十人の従業員がいますが、そのうち半分は修理サービス部門のスタッフです」

「例えば、新潟のオペレーターが、〝修理に来てほしい〟と言って来ても、喜んで飛んでいきます」

「それが、ひいてはうちの会社のためにもなるのですから、〝あそこと取り引きしていれば心配ない〟という風に」

「自信」の根っこは、つまり、「よその会社のやることはむろんやる。その上で、やらないこともやる」経営哲学にあるような気がする。だれでもが知っていることだ。しかし、実行するのはなかなか難しい。宮坂さんは、それを着実に行って来た。そして、会社の基本方針に据えたのである。

「自信」の揺らぎようが、これではない。

〝自由な世界〟に感謝

宮坂さんは、しみじみとこう言った。

「六年間で会社がここまで大きくなると思いましたか」とたずねた時である。

「ひょんなことから、この業界に入ったわけですが、今の世の中にこんな実力主義のところがそうあるでしょうか。まだ三十前半の若さで、社長として腕をふるえる」

「そればかりでない。会社も、工夫や努力に比例して発展します。これほどやりがいのある業界はありませんよ」

質問の直接の答えは、「予定通り」ということだった。宮坂さんは、「予定通り」に青写真が実現する。この業界に素直に感謝している。門閥、学閥など実力や努力以外の〝パスポート〟がまかり通るところでなかったからこそ、順調にここまでこれた、というのである。

宮坂さんは、悲願の「博士」になりそこねた。だが、それだからこそ、〝自由な世界〟の住人になれた。これからも、存分にこの世界で腕をふるいたいと目を輝す。

ことし三十三歳。前途洋々である。

花開くか？大人のシングルマーケット

テーブルにブラウン管があってもいいじゃないか

昨年から今年にかけて、テーブル型TVゲーム機が、喫茶、スナック、レストラン、パブ、バーなどに、ゆっくりではあるが、着実に浸透しつつある。大人対象のシングル市場は、すでにジュークボックスで、この業界の出発期から、営々とクワを入れ、開墾してきたマーケットである。そして、かつて何回となく、ゲーム機が挑戦しつつも入りこめなかったマーケットでもある。（ギャンブルマシンは、その賭博性という毒で、強力な根を張ったが、これは論外。）

それが、テーブル型という、店に不可欠な機具に外観を変えることによって、従来、ゲーム機として特別視されていた難点を克服、固かった扉を押し開き、中に入ることに成功した。現在は、ようやく店内に入ることが許されたという第一段階だが、このゲーム機が、新しいこのマーケットに根を下ろし、花開くか、それとも一時的なアダ花に終ってしまうのか……。

なにはともあれ、この大人のシングルマーケットは、飲食店からホテル、公共施設まで無限の広大なフロンティアである。

そこで、今回は、〝〝現況やいかに〟〟と小誌取材班は、東京、大阪の喫茶・レストラン・パブ、スナックを実地に歩いてみた。

パブレストラン
ヘンリーアフリカ
お店にとけこんだ
ゲームコーナー

有名テレビタレント、ファッションモデルが何気なく側を通り過ぎ、ナウな個性美を競う若者が集まる街、六本木。——六本木は、新宿や原宿ともまたちがった顔をみせる街である。

この街のパブレストラン、ディスコなどに最近、ゲーム機が新登場、業界の新しいロケーション、可能性の大きい未来マーケットとして注目を集めている。

この口火を切ったのが、中心地からちょっと離れたロアビル前のパブレストラン、〝ヘンリーアフリカ〟である。オープンは昨年の五月。サンフランシスコにある店をそっくりそのまま真似たこの〝ヘンリーアフリカ〟店。ボトルはどの銘柄も一本四千八百円という大衆的な値段と、ステンドグラスをインテリアしたアメリカ西部の気どらない雰囲気が人気を呼んでいる。

この店に、他店とちがう味付けをしているのが、入口近くに五台置かれているゲーム機コーナー。

藤井和美社長によると、このゲーム機の導入は「アメリカのパブやバーなどには、ゲーム機が一、二台置いてあるところが多く、みんな気楽に飲み食いしながら遊んでいる。それがいかにもパブ形式に似つかわしい大衆的なムードを出している。それでオープン時から、インテリアの一部として置いている。なかなか人気があって、このアイデアは成功だった」と語る。

ゲーム機の種類は、テーブル型TV機が一台、フリッパー二台、ボールパーク一台となっているが、まだ、日本には一台しかサンフル輸入されていないという、テーブル型フリッパーは非常な人気がある。

同店の内藤支配人は、ゲーム機設置についてこう話す。

「売上げは一カ月50万円程度だが、なかなかの人気ですよ。結構、常連客のファンも多いし、ある銀行員のグループなんか、一回来て、一万円以上も遊んで帰る客もある。ウイスキーを一杯賭けたりしているようですが、楽しいムードですね。

勿論、店全体がゲームのムードになっては困るので、入口だけに限定しています。ゲームをやらないで、テーブルとしてだけ使っている客も多いが、それでも結構、店は〝飲み食べる〟が中心の商品ですから。

機械はすべてリースで、二、三カ月でチェンジしています。一カ月50万円の売上げがあるから、買いとった方が得なようですが、利益をあげるのが本来の目的ではないし、それよりも新しい人気のある機械を入れかえて、お客さんに楽しんでもらう方が店の利益になります。」とリースのメリットを強調する。

リースしているのは、業界大手の㈱タイトー、同店は売上げも好成績で、モデル店だけに新機種の導入には非常に恵まれていると云える。

アップライトのフリッパーは最近の設置だが、これについて内藤支配人は

「やはり、最初の間は抵抗があって入れられなかったですね。テーブル型で慣れて、最近になってようやく置けるようになりました。店は営業面積が約25坪、ゲーム機コーナーが5坪。このスペースでは現在の5台以上は無理ですね。

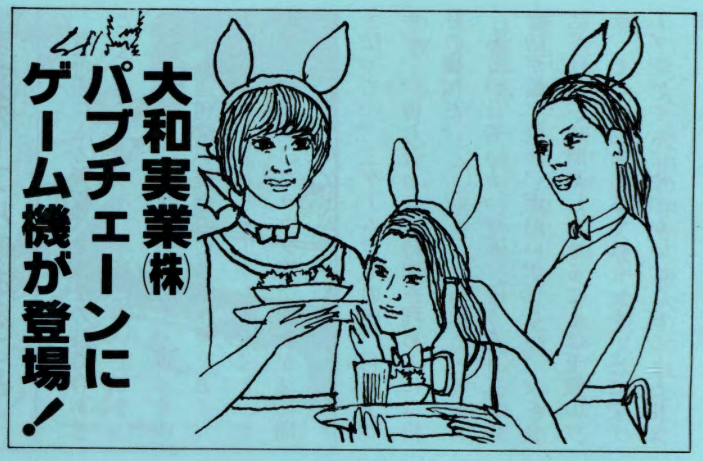
だから、店としてはもっとテーブル型でコンパクトなものが欲しいですね。」と飲食店に適した機械の新規開発を期待する。

現在のところ、こうしたパブやバーなどのゲーム機の進出は、やっと端緒についたばかりだが、今後、この新しい可能性をはらんだマーケットにゲーム機が進出していくために次のような点が必要と、ある業界筋は指摘する。

①テーブルとして使えるテーブル型。②店のインテリアにもなるデザインの重視。③狭いスペースや壁面利用もできるコンパクト化。④基盤交換などによるゲーム内容の取りかえと客のニーズに答える新機種の開発——。

〝この〝ヘンリーアフリカ〟では設置して一年で、すっかり、店のなかにとけ込んで、今や店のスターティングメンバーに成長した。同店では〝これ以上のゲームコーナーの拡大は考えていない〟が、ゲーム機がこの未知のフロンティアにどこまで、進出、成長していくか、今後が大いに注目される。

ロアビル前の〝ヘンリーアフリカ〟



大和実業㈱パブチェーンにゲーム機が登場！

ここは、この五月、銀座リッカービル地下一階にオープンしたばかりの〝グランドパブ〟。経営は、関西を根拠地に名古屋、広島、仙台、長崎、鹿児島と全国の主要都市にパブを展開してきた大和実業㈱（本社大阪市・岡田一男社長）である。

大和実業㈱は、昨年の年商が九五億円というパブチェーンの最大手。全店共通のコンピューター導入によるキープボトルのオンラインシステムの採用、ファショナブルな店内装飾などで目覚しい急成長をとげている。

このパブ店にもゲーム機が、店の演出を助ける小道具として登場した。

客席と化粧室とのコンコースにもゲーム機が二台。それと客席テーブルにテレビゲーム機が四台設置されている。客席のテレビ機は料理が並べられたまま、眠っている時間が多いが、コンコースのゲーム機はかなりの人気。化粧室の往き帰りにちょっと遊んでいく若い客が多い。

林　俊二取締役の話

㈱タイトーさんからリースしているが、人長は上々のようだ。まだ、設置して間がないが、売上げは月間十四、五万円といったところ。テーブル機は売上げはよくないが、ゲーム機を置くことについての異和感や抵抗は全くない。むしろ、若いお客さんへのサービスになっている。

当社では、独自にサンヨー電気にテーブルTVゲーム機を発注、ゲームもできて、野球や相撲の録画が見られるテーブル機を二台置いているが、なかなかの好評だ。

今後、ゲーム機がこうした場所に進出する可能性は、やり方次第では大いにあると思う。ミュージックのように店の演出に必要なものになるには、まだまだ先があると思うが……。

店が買いとるのは、やはり少し無理があるように思う。リース制で期間毎に入れかえていく方が店としては望ましい。

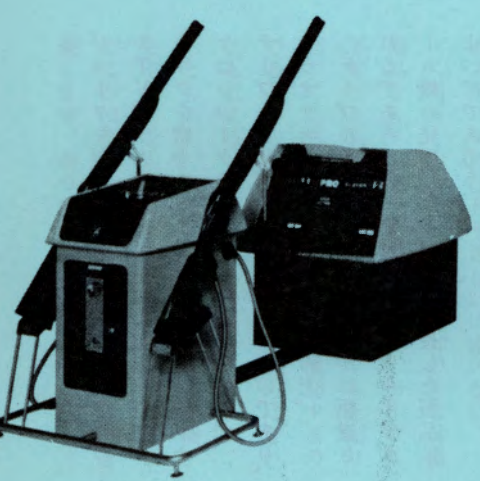
まだ、こういった店にゲーム機が入って間がないので、料飲業者の関心が薄いが、今後の展開のしかた次第では、インテリヤや備品什器と同様の理解がなされてくれば買いとりや売上げに関係ないレンタルなどの方法も考えられるのではないか。それもそちらの業界の対応如何んだが。

ライブシアター「バンブー」にゲーム機が進出！

最近のテレビCMで、花の中二トリオならぬ、往年のロック歌手、平尾昌晃、ミッキーカーチス、山下敬次郎の御三家が打ち揃ったのをごらんになって、昔なつかしい思いになられた方も多いのでは？。

ところが、このロックンロール、今やリバイバル著しく、六本木にはこの生バンを聞かせるお店が出現、話題を呼んでいる。

そして、ここにもいち早く、ゲーム機が登場。七月オープンで活躍のほどは、まだ未知数だが、まづは従業員を魅了。ブロックケードのテーブル型が人気を集めていた。



ミュータウェイ（'77年ナムコ）ガンもののシュミレーション

まずテーブルであること

喫茶店に入る。仮に友人との待ち合わせとしておこう。少々、早目に着いてしまったようだ。コーヒーを飲みほし、煙草を吸うのも週刊誌を読むのにも飽きた。さて、手持ちぶさた。ふとテーブルを見ると、テーブルの中央にブラウン管。『これが話に聞いたテーブルゲーム機か』で珍しさも手伝って一、二ゲーム。その内、目指す相手が…。待ち合わせの時間を埋めるには恰好の機械だ。

あるいは若いカップル。そうそう二人の会話が長く続き、面白い訳はない。女を会話だけで一時間楽しませることは至難のワザ、という話もあるではないか。そこでテーブルゲームにやっかいになることと相なる。

最近、東京と大阪の一部で静かなブームを呼んでいるのが、このテーブルTVゲーム機。今のところ、喫茶店、スナックが中心だが、これがもっとPRされれば、市場性は大きいし、流行になる可能性も高い。

というのは、このテーブルTVゲーム機、あくまでテーブルという第一義的な機能は充分に果しながら、客の要求によって始めて、第二義的なゲーム機能を発揮する。ゲーム機らしからぬ〝おくゆかしさ〟が設置する店側にとっては、まことに結構、ということになのだ。

このテーブルとゲームという関係は、テーブルが「主」で、ゲームが「従」といった関係よりも、もっと異質だ。ゲームを求めない人にとってはただのテーブルでしかないからだ。例えば、ゲーム機にある種の遍見を持つゲームアレルギーの人にでさえ、何ら抵抗させない要素を持っている。

ゲーム機なんて店に入れれば、イメージダウンだ、という危惧はこの機械の場合は全くない。と言えそうだ。

聴く、唄う、そして遊ぶ

テーブルTVゲーム機の物語はスナックをテーマにするとよく分る。それは、スナックほど、酒を飲ます以外の要素を多様に持っている場所はないからだ。その理由は、純粋な余暇時間消費業種と言えるからではなかろうか。ここでは、レジャーの先取りへの意欲が旺盛だ。それは、音楽を聴くだけのジュークボックスという受身のアミューズメントから、自分自身が唄う能動的な娯楽、カラオケへと変身していったのを見ても分かることだ。現在はカラオケの全盛期だが、そこから分化していったのが、ディスコとなっていったのだろう。

テーブルTVゲーム機が、スナックをスタートとしていったのも、その先取性の表われと言えるだろうが、スナック＝ミュージックという図式を脱皮しようという多様化を受入れやすい体質だとも指適できる。

スナックで過ごす開放された自由時間、つまり純粋にオフビジネスの場では、娯楽も一切の制約を受けず多様化の一途をたどる。

グラスの底に顔があってもいいように、又、真理が見えてもいいように、テーブルの上にブラウン管が入っていても、それを容易に許容する時間、場所でもあるわけだ。たゞ言えることは、かって、カラオケがジュークを駆逐していったように、テーブルTVゲーム機がカラオケを駆逐して、スナックを席巻することはあるまい。カラオケはジュークの延長線上にあるものだが、テーブルTVゲーム機は異質のものであり、カラオケと充分に共存できるからだ。

テーブルTVゲーム機がいつかは駆逐されるであろうが、それは、テーブルTVゲーム機の発達による自身の成長した製品によってであろう。

〝個性化〟がブームの引金

スナック、喫茶店はいわずとしれた過当競争業種である。とりわけ喫茶店は都市では百メートルに一軒の時代を迎え、他店とは〝ひと味ちがう工夫〟に経営者は頭を痛めている。他店との差別化、これは自店の個性化である。インテリアに気を配り、サービスに血の滲むような努力を続けるのも、これひとえに他店との差別化である。

その過当競争時代にダブルパンチを受けたのがコーヒー豆を中心にした原料代の値上げ。過密時代にあっては、周倒な用意なくしての値上げは競争からの脱落を意味する。

天啓の如くに現われたテーブルTVゲーム機、いささかオーバーな称賛の言辞をする喫茶店経営者もあるほどだ。

しかし、このような救世主とも表現する店主でさえ、その導入数は少なく、せいぜい二、三台どまりなのはどういう訳なのだろうか。

いろんな理由の中から最大公約数として残ったのが、店はあくまで喫茶又はスナックなのであり、ゲーム場ではない。という理由。店がゲーム場化することは、つまりは商売替え、誇りが許さない、という声すらある。ゲームも出来る『喫茶店』が導入の数を少くしている理由のようだ。

類を見ない豊かな潜在市場

当、アミューズメント業界が、このように業界外の市場へ触手を伸していったのは、第一にアミューズメント業界の既成市場が、すでに飽和状態にあることを挙げることができる。その嚆矢は㈱タイトーが昨年にジャパンショップに出展したあたりからであろう。その時、同社は地下街などの繁華街の遊休スペースを利用するため、ある程度市場性を持つTV機のユニット方式を打出した。しかし、これはあくまで新しい市場への模索といった感じで、それほどの意欲もなかったようだ。今年のジャパンショップへの出店にしても、開催間際になってからの出店、という経過があるなど、新市場への参入は期待薄と読んでいた跡がうかがえる。

しかし、ジャパンショップへの出店は思わぬ引き合いもあったようで、例えば理、美容店などからは、かなり積極的な相談も受けたと語っている。

今、それまでゲーム場の待ち合いにひっそりと鳴りをひそめていたテーブルTVゲーム機が、新しい全く別の市場から要求される機械と変貌した。このまま、スナック、喫茶店、理・美容室、レストランに普及していくとすれば、その市場は限りなく大きいことになろう。それは、ジュークやカラオケの比ではないことは容易に想像される。

現在、このテーブルTVゲーム機はロケ先に置くオペレーション方式と販売の二つの方法がとられている。

オペレート方式は、ロケ先でおかれ出した時、順に機械を入れ替え、つねにロケ先に目新しさで満足させることができるが、オペレート方式に慣れない喫茶やレストランからは比率配分で不満があるようだ。

一方、販売方式は、故障と客にあかれた時の対策が心配され、伸びを阻害しているようだ。

あるメーカーは、TV基盤を自由に差し変えることによって、変化ができる機種を開発中で、まもなく発売できる体制ができたといわれ、そうなれば、倦かれる問題は解決できよう。ちなみに交換基盤は二万円前後ということだ。また、故障は、店側が考えるほどのものではなく、ほとんど故障らしいものはないそうだが、つまみを持ち帰られてしまうのが今のところ最大の悩みという。

売上げも、場所によるがいいところなら月六～七万円程度、平均三万円、三台あれば月十万そこそこの売上げがある。

オペレート方式では、一人が約五十台ほど管理でき、他のシングル機器に比べて簡単といえそうだ。

ひとりでに減価償却するなんて…

もう一度、話を店主の側に戻してみよう。まず、喫茶店、レストランの経営者が、頭を病めるのは、内装費用である。〝近代食堂〟別冊第4集によると、内装費は全経費の約半分にも達している。

しかもこの経費を切りつめれば、つめるほど〝安上り〟のイメージが強くなり、他店との競合に出遅れてしまう。経営者が『こんなちゃちなインテリアに…』と思いながらも、出費を余儀なくされるゆえんである。

テーブルTVゲーム機をオペレート方式で導入すれば、少くとも家具はかなり出費減になるはずだし、他店との競争のために購入せざるをえない内装費もおさえられるだろう。

もちろん最大の魅力は本業以外からの収入である。三台で売上げおよそ月十万、三〇%の比率としても安定して三万の収入があれば決して低い数字ではない。しかも、店としては何もしなくてもである。

購入による経営の場合は、さらに収入は大きくなるが、一台およそ二十万は喫茶店やスナックには若干苦しいに違いない。

「月々、自分自身で減価償却できる什器備品なんてない」というように、テーブルTVゲーム機は、少々高いテーブルと割り切ってしまえば、いつかは減価償却するのであるから、これ以上に重宝なものはないとも言える。

ともあれ、このテーブルTVゲーム機、さまざまな人の夢と希望をのせて、今日もどこかの喫茶店、スナックで多くの人々を楽しませ、かつ着実に稼いでいるだろう。

'77年5月号の「噂のマシン追跡」に、ブロッケード(ナムコ)、クラッシュコース(セガ)、バリケードII(タイトー)が登場。

こちら喫茶店

大阪周辺地区の商店街のある喫茶店。ここもご多分にもれず、百メートルに三、四軒は喫茶店が並ぶ、激戦地区。ここにテーブルTV機二台が設置されていると聞き、さっそく、出かけていって、ご主人にお話を聞いてみた。

「うちはコーヒー専門店で冷コーヒーもごらんのように、一杯づつ入れている程味には気をくばっている。しかし、最近はコーヒー豆が値上りして、正直云って経営は苦しいね。

ゲーム機は知り合いの業者から推められて入れたんだが、私はこの道二〇年でコーヒー専門店のムードが壊れると反対したんだが、店の若いモンが〝喫茶業界も「物を売る」から「時間を売る」時代だなんて、賛成するんで最初リースで置いてみたんだ。入れた当初は、月に四万円、暫くして落ちて、今は三万円前後って売上げだな。一カ月ですぐに買いとったよ。ゲーム機はテーブルとして使えるし、一年もたたずに減価償却できるから、買った方が得だと思ってね。置いてから半年だが、店のインテリアをちょっと変えるにも数万円はかかるんだから、悪くないと思うね。

この店は、馴染みが多いんだが、ケッコウ、人気がある。昼休みなんか、毎日のようにやって帰るグループもあるね。

ゲーム機の種類？―こんなもんでいいんじゃないの。ゲームはあくまでもつけたしなんだから、単純なものでいいと思うよ。客はコーヒーを飲みに来るんだから。新聞や週刊誌と同じ、サービス用品だと考えている。」

こちらスナック

不況つづきで、客のサイフのヒモはあいかわらず固くしまったまま、ゆるみそうにもない。スナック業界もお色気プラスαでなんとか、客を引きつけようと頭をしぼっている。あるスナックのママさんはこう、ゲーム機について話してくれた。

「前に100円玉を入れてやる機械をおいてたの。だけど新聞でタイホされた、なんて記事によく出るんで恐くてやめたの。

このTV機だと売上げは、月に6～7万だけど、バクチじゃないから警察も文句いわないだろうし、せいぜいお客さん同士で、水割りを賭けたりしてるぐらい。でもみんなワイワイいいながら楽しんでる。一人できたお客さんなんか、ママさん一回やろうかなんて、いう人もあって、商売道具にも有効よ。

最初入れた時は、私も店の女の子もあんまり、興味がなかったんで放ってあったんだけど、その時は売上げも二、三万でよくなかった。お客さんの中でよくやる人が来てから、みんなやるようになって売上げがグーンとあがったわね。女の子がお客さんを誘うから自然と売上げもよくなるわけ。

今度、ゲーム大会を来月、やろうか、なんて計画してるの。毎年お中元に粗品を渡しているんだけれどゲーム大会でボトルを賞品に出した方がいい。とみんな云うものだから。

ゲーム機もピンボンだけでなく、もっと変ったのがないの？。街のゲーム場にはおもしろいのがあるって、女の子が言っていたけれど。それにこれ、お値段が高いわね。もっと安いといいんだけれど」。

こちらレストラン

ここは、朝の10時から深夜2時まで営業のレストラン。夕方までは近くのサラリーマンやOL、近くの家族づれが中心。10時以降は、ドライブ客やヤンググループで賑わう。

「ジュークは開店以来、置いているが、月に12～13万円程度。ここは深夜営業をやっているから、ジュークは必需品だし、売上げもいい。勿論、リースだから、入ってくるのは知れているが……。

このテーブルTV機は、ジュークの業者が置いてくれと云うんで一台入れてみたんだが、売上げは月で17～18万円ぐらいだ。まだ、二カ月しかならないから、先は解らないけれどね。

見ていると昼間はあんまり、やってないようだが、夜遅くになると若い人はよくや

るね。ただ、客同士で賭けてやるような、過熱するんじゃないか、という心配はある。店のムードが悪くなるのは、困る。コーヒーやドリンク一杯を賭けるのはご愛敬だが、これ以上、ゲーム機を増やす考えは、今のところない、ね。ここはレストランなんだから、ゲームがあまり、表に出てくるのは好ましくない。しかし、飲食業界も今は、激しいからね。一人でも客を呼びこみたいとみんな頭をしぼっているから、やり方しだいでは、金のかからない利用方法であると思う。店がもっと広いスペースのところはコーナーをつくってもおもしろいじゃないか。最近では、ファミリーを呼ぶために無料の遊園地をつくったレストランもあるぐらいだから……」。

こちら販売・リース

現在、都下にテーブルTV機を70台設置、リースしているある業者は、営業採算等について、次のように語る。

「一人で50～70台は集金からメンテまで、充分守備できますね。売上げは私のところで最高6万円～2万円といったところで、バラつきがあります。が平均すると3万円は越す。

このリースのほか、機械の販売、修理が主な仕事ですが、月間の経費二百五〇万円はこのリースの売上げでまかなっています。

ロケ先は、喫茶、スナック、麻雀屋など。これ以上、ふやす気は今のところないが、ロケ先は売上げがいいところがあれば、入れかえていく予定。麻雀屋なんか、意外といいですね。

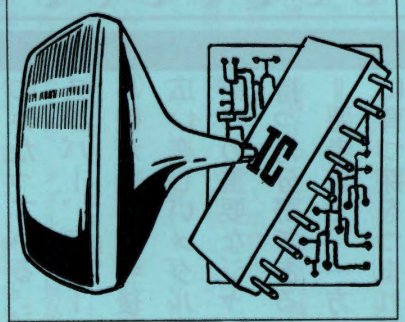
――カラオケやジュークボックスと比べるとどうなのだろうか。

ジュークは、平均3万円程度だが、現在、所有しているのは別として、とても新しいものを買ってまではやるつもりはないですね。一台百万円以上するから、ソロバンに合いません。

カラオケは、平均3～4万円といったところだが、テープが伸びてしまい、その取りかえコストがバカにならない。その点、TV機の場合、ほとんど故障がないので助ります。

リースしていると、売ってほしいというお得意先も多いので、その場合、定価に2～3万円上乗せして売っている。売りっぱなしでなくメンテは保障していますから。」

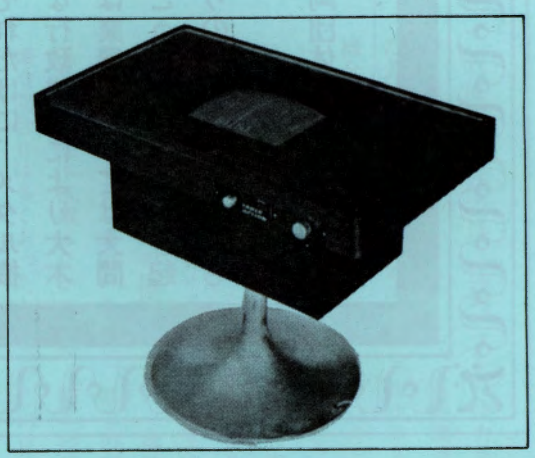
こちらメーカー



「テーブルアクション」というテーブル型TV機を今年から発売、すでに五〇〇台を完売した東進商事㈱に取材してみた。

「昨年に第一号を作ったのですが、ちょっと欠点があって、このテーブルアクションは二号機です。製造に当っては、米国のマグナボックス社と契約を結んでいます。

当社はゲーム機業界とは畑違いの会社ですが、この製造にふみきったのは、マーケットの無限な可能性に、まず第一に魅力があったことですね。当初、山小屋のロッジにロケテストしてみたのですが、非常に売上げもよく、他のゲーム機とちがい、テーブルにも使っていただけるということでロッジ側にも喜んでいただきました。



現在までに約五〇〇台、出荷しましたが、テレビのブラウン管は、日立製作所で製造、間もなく千台の納品が終ります。日立の場合、若干コスト的には高いのですが、3年間の保障があるので、その点安心です。

今の機械は、テニスなどのボール遊びだけですが、近い時期にドライブなどの基盤ができあがる予定です。この基盤は一枚、二万五千円程度で販売できますから、従来の売り先にも息長く、嫁いでいただけます。

今後の課題としては外形デザインの多様化でしょうね。各店ともインテリアは重要な要素ですから、それにふさわしい種類を選択してもらえれば、もっともっと進出できるのではないでしょうか。

現在は価格の点で少し抵抗がありますが、量産が可能になれば、もっと下げられますから、この点でも希望が持てますね。」

子供向け

メダル機よ何処へ行く

――岡山・富山両県条例に対処する――

〝18才未満のメダルゲーム機を禁止する〟こんなショッキングな新条例が出た。ところは岡山県である。つづいて富山県でも同じ狙いの〝有害遊技機の未成年者使用禁止〟の条例が公布された。

子供客向けにメダル機が導入されたのはここ最近のこと。それがまたたく間に人気をえて、今や業界でかなりな地歩を占めるにいたっている。シングル業界はもとより、スーパー、デパートの遊戯施設にまでメダル機が進出。今後、大人から子供までの巾広い楽しいメダル機の開発生産も予想され、業界の重要なジャンルに成長する可能性を持った分野である。それだけに、メダル機＝悪者説で、一方的な行政措置により大木に育つ芽をつまれては業界にとっては大問題である。が、今回こうした事態を引き起した背景にはそれなりの要因があることもまた厳然たる事実。

JAA、ASLの両団体も事態を重視、行動を開始した。――

青少年の環境整備のためメダル機全面禁止

さきほど、岡山県下に次のような「青少年保護育成条例」が公布され、斯業界関係者に大きなインパクトを与えた。

〔青少年保護育成条例〕

〔第十四条〕次に掲げる営業で、青少年の健全な育成を害するおそれがあるものとして、知事が別に定めるものを営む者は、青少年を当該営業を営む施設又は場所に入場させてはならない。

〔三〕設備を設けて客に射幸心をそそるおそれのある遊技をさせる営業。

〔施行規則〕

〔第六条〕条例第十四条第三号の営業で、知事が別に定めるものは、硬貨又はメダルを投入することにより作動し、遊技の結果に応じてメダルが払い戻され、当該メダルを使用して再度遊技を行うことができる遊技機を設置して、客に遊技を行わせるものとする。

〔罰則〕

〔この規定に〕に違反したる者は二万円以下の罰金に処する。

〝子供のメダルゲーム機の全面禁止〟である。この事前の諮問もない、突然の一方的な条例施行は関係業者には全くのそれこそ〝寝耳に水〟の話。突然の新事態を向えてパニックはおおげさだが、関係業者間で、当然ながらある種のとまどいと〝悪徳業者〟と健全営業の我々とを十把ひとからげにした暴挙、営業権の侵害だ〟とする、今回の一方的な行政措置に対する反発の声がまき起った。

また、今回のこの条例改正の背景にあるメダルゲームの過熱化現象や換金などの違法営業、地域住民とのトラブルは多少の差はあれ、全国的に散見される現象でもあり、それだけに、〝岡山県にならえ！〟とばかり各県とも法令化に動きだすおそれも多分に懸念され、他府県の関係業者にも大きな関心を呼んだ。

ところで、岡山といえば〝教育立国〟が看板の保守性が強固な地方である。公布後の県庁の動きも活発で、施行三日後に早くも新聞で「喫茶店で高校生にマッチを手渡したマスター逮捕される！」と報道され話題となったほどの力の入れよう。

小誌では業界にとって重要な問題と判断早速、取材班が現地に飛び、最初に今回、実質的な中心となった岡山県庁青少年課を訪ね、担当責任者の石原和郎主幹にお話をうかがってみた。

■石原主幹談

「今回の条例改正の背景として、ここ数年青少年の犯罪が急激に増加している状況がまずあります。そのため、青少年にとって犯罪を誘発するおそれのある有害環境を正しく整備しなければならないという観点から、今回の条例改正が行なわれたわけです。

石原和郎主幹

（斯業界に）当該するのは①11時以降の深夜営業所への青少年の入場禁止と、②有害施設への青少年の入場禁止、の二点ですね。①については説明するまでもありませんが、②はメダルゲーム機の全面禁止です。これについては審議会でも議論を呼んだのですが、メダル機は景品の出る機械と異なり、著るしく射幸心をそそる——浪費につながる—という点から全面禁止が決定された。もちろん、メダル機にも各種あるでしょうが、具体的な機種を指定することは無理があり、全般的にメダル機は青少年に好ましくない有害な機械と判定されたわけです。

具体的な実態調査は実施されていないが、青少年が競馬ゲームに熱中したりしているのはどう見ても好ましいとは云えない。昨年、県下で賭博遊戯機が大量に検挙され、マスコミ報道などで、メダル機に対する強いアレルギー感情、悪イメージが定着していることも大いに影響していることも事実でしょうね。」

石原氏のお話では、住民パワーの強力な排斥運動や世論の高まり、また、実態調査のデーター結果から、今回のメダルゲーム機全面禁止が法令化されたのではないらしい。どうやら、事情聴取や取調べもなく、被告人の弁論もないままに、メダル機に〝有罪判決〟が下りてしまったのが事実のようだ。これに対し、業者サイドから「あまりに一方的だ。白、黒の区別もしない一律的措置だ」とする不満の声も強く、県下の関係業者の団体抗議はなかったが、個々の抗議や問合せは多くあったという。この点に関して石原氏は次のように説明——

私達の立場はあくまでも青少年にとってよい環境を整備していくのが第一義の目的です。実際に青少年に犯罪行為などの悪い結果が起った事後に対処するという立場ではない。警察とは立場がちがうわけですね。だから青少年に好ましくない結果を引き起しそうなおそれのあるものは事前にできる限り排除していく。

業界の方々からの苦情の声も聞いたが最近の青少年犯罪の増加という事実を踏まえて、又善良な市民の立場から、ぜひとも青少年の環境をよくすることに協力していただきたい。

メダル機に限らず、業者の方々は、自分達の営業所が非行をめばえさす温床や巣にならないように努めていただくようお願いします。実際のところ、条例ができてもみなさんの協力がなければ実際的な効果はないわけですから。

ポルノ誌と同列におかれた〈?〉メダル機

深刻な影響！独立店舗ゲーム場

この新条例の公布後、直ちに県下の教員ら公務員、婦人補導員等からなる〝立入り調査員〟が活動を開始。まづ、スーパーやデパート、繁華街の独立店舗ゲーム場の大所が、メダル機の撤去や18才未満入場禁止のステッカー表示の勧告を受けた。「土、日には必ず調査員が巡回にくる。」とオペレーターが驚くほどの素早く厳しい動きである。

県下のマスコミ筋によると「今回の新条例の大きなポイントは自動販売機のポルノ雑誌の禁止にある」という。メダル機がポルノ雑誌と同列に並べられることには、いささか反論の向きも多いことだろう。

ある関係業者は「とにかく、有害が実証されたわけやないが、何か害がありそうやから、青少年はメダル機に近寄せんとこ、ということですなあ。教育ママ的発想というか、ここのお役人等は、薬品公害に対する厚生省の役人とはエライちがい、進んでますなあ。突然、後からバッサリとは、薬品業界と我々業界のスケールのちがいですかな?」といささか皮肉まじりのタメ息をつく。

とまれ、メダル機の善悪はさておき、この条例施行の具体的な影響はどうであったのだろう。

取材班は次に各所のロケ、関係業者を波状取材してみた。

小誌取材班が県下各市を取材したところでは、最も深刻な影響、打撃を被ったのは繁華街に立地する独立店舗ゲーム場といえそうだ。

ある商店街内ゲーム場のオペレーターは次のように話してくれた。

「18才未満の入場者数は約60%。売上げ比率は約40%が現状だ。それだけにこれは死活問題。今ある半分近いメダル機を撤去すればよいと云ってもメダル機をはずせば今までの大人客が離れ、売上げダウンは必死だ。それに高額のTV機などのアーケード機を購入したのでは、とても採算がとれない。

最近の売上げダウンを昼間の未成年者客や償却の終ったメダル機でなんとか、カバーしてきたのが実情。」と突然の新事態に深刻な表情だ。

この声に代表されるように各店とも表情はさえず、元気のよい声はどこでも聞かれなかった。なかには乱暴な口調で取材拒否の店もあって、いささか憂ウツな取材になった。

あるゲーム場支配人は「業者同士が集っての対策協議はやってないが、顔を合せるとどうしたものかとお互いに憂ウツな顔になる。中古機はメーカーも引き取ってくれないし、今は閑な時期で思いきった新機種で方向転換もできないし……」といささか思案投げ首といった状態である。

店内のメダル機をコーナー別に区分するといった苦肉の臨時対応策をとっている店もあったが、立入り調査員は「18才未満入場禁止」のステッカー表示を強力に勧告、これも施行直後の一時的な黙認といった風に見受けられた。

今後の同県のメダルゲーム場の先行きに対し、県下のある詳しい業界筋は次のように解説してくれた。

「夕方から深夜営業がメインのゲーム場はともかくのこと、昼間の営業が30%以上の比率を占めているゲーム場は完全にお手上げですよね。が、実際は昔から岡山は遊興に落す金額が少ない地方です。だから、大人客だけの〝カジノ方式〟でもやりにくい所だから、店舗持ちのロケオーナーは別として売上げの折半ではとてもやっていけないのが実情。

他県にロケを持つオペレーターなら、機械の入替えも可能だし、二、三番手の機械をローテーションすれば売上げ維持もでき、採算が合うだろうが、地元のオペレーターはとても現在の高い新機種を入替えて売上げアップはできませんね。月が経つにつれて、客からアキられ売上げは落ちていく。

資金的に余裕のある業者は、早期に見限って撤退、止めるに止められない業者は必死のアガキをやらざるを得ないんじゃないですか。ともかく、今後は悪くなる一方でしょう。」

この解説がもし正鵠を得ているとすれば事態は相当に深刻である。岡山一県に止どまらず、全国波及すれば急激な成長をとげてきた当業界に少なからず影響を与えるのではないか、危惧される。

その他、影響の大きいのはドライブインなどのオートスナック。ご存知の食品自販機とゲーム機とを組合せたところだが、18才未満の入場客を切るか、メダル機を放り出すか、どちらにしても「えらい損害」(オートスナック経営者)なことは確かである。

素早い対応。「準備猶予期間」を陳情。

今回の条例措置によるメダル機禁止の危機を予想し、また公布後、いち早く関係官庁との接衝活動を行うなど、素早い対応をみせたのがシングル業界である。

シングル業界では、現在、稼動機械のメダル機とアーケード機の比率は約半々。売上げではメダル機が約70%、アーケード機が30%が平均的な数字と云われている。その上、アーケード機はパチンコなど、古い機種が多いが、メダル機はまだ購入後、日が浅く、償却を終えていない機械が大半。それだけに今回の影響は大きいわけだ。

今春、全国的にシングル業界が〝異常気象〟と云われる過当競争のさなか、一部換金換物の違法営業にエスカレートする業者も出現、マスコミや住民パワーの非難をあびた。これらの事態を憂慮する業者達が参集、結束して結成されたのが《全国シングルロケ協議会(ASL・辻本憲三会長)》である。

条例公布後、岡山、三重、和歌山、大阪等の各警察本部を精力的に訪問されたASL副会長・板橋善引氏(㈱ダイソー社長)に詳しいお話を聞いてみた。

■板橋善弘氏談

岡山には県会議員と同行して県警本部長、現場担当官に会ってお話をうかがい、「ASL」についても説明もしてきたが、県警でもシングル業界については、現在

実態調査を始めたばかりの状態で、ASLについても『これまで知らなかった。今後はぜひ、相互に連携を組み、協力していきたい』という話で非常に友好的だった。

ASLとしては『機械の半数以上がメダル機であり、それらは減価償却の終っていない高額機械が大半。子供達に有害とならない健全営業の線で協会として指導していく方針だ。メダル機では、ASL会員は換金換物は一切やらず、リプレー用にのみ使っている。メダル一枚10円という非常に安い遊びであり、子供達にも喜ばれている。むしろ、取締らなければならないのは、換金営業をやっている一部悪質業者だ。

ASLでは、自主規制案として、①メダルの金品との交換を禁止する。②賞品券の出る機械は漸次通常のプライズマシンへ改良する。の二点を決め、ASLシールを会員の機械に貼るなど、シングル業界の清浄化と健全な発展のための活動をしている。

その他、不正業者追放のため、「不正行為報告書」のハガキを会員に配布し、その摘発、排除に努めている。これは大阪府警でも評価され、不正業者に対する勧告のため注意書作成に協力してもらえる約束も得ている。今後は警察や青少年課等の関係官庁と接触を密にし、地域住民に受け入れられる業界にしていきたい。そういうことだから、メダル機撤去のための準備猶予期間が欲しい』と陳情した。この点では県警本部長も大いに理解を示めしてくれ、『(メダル機の完全撤去のための警察権の発動までには)準備期間として、一年はかかるだろう。住民側の強い要請があれば別だが……』と話していた。この点では明確な言質がとれたわけではないが、私の感触としては理解を得られたように思う。

影響の軽微なスーパー、デパート

一方、影響が比較的少なかったのが、スーパーやデパートのゲーム場だ。もともとこれらのロケーションではアーケード機が大半、メダル機は一割未満と少ない。が、最近、機種のバラエティや売上げアップのためにメダル機を動入、当初危惧された健全運営の点でも問題もなく、今後の積極的な活用を考えていたところも多い。

ジャスコやダイエーにロケする大手オペレーターでは「地域社会との協調が至上命令であり、勧告があり直ちに撤去した。撤去機は他のロケに廻し、アーケード機の補充で影響はほとんどない。ただこれが全国的な傾向となれば問題が生じてくる。」と語る。

またあるオペレーターは「最近メダル機の売上げが落ちてきており、影響はない。ただ、今までメダル機で特に問題が起きたケースはないわけだし、今回の一方的な行政措置は納得できない」とキメの荒いお役所のやり方に不満な表情。

今後、他府県でも条例で禁止される以前に、こちらから積極的にアプローチし、悪質業者の排除や地域住民の理解を得られるよう業者が結束し、地域やロケ先オーナーへのPR運動を進めていけば、このような事態の全国波及は避けられると思う。」

―健全営業委員会開き―
「併設ゲーム場運営基準」
―緊急作成で対処―

この問題を受けて、全日本遊園協会では去る10月27日、オペレーター部会健全営業委員会（内田博委員長）を開き、その対策を協議した。

新条例の公布は、現在のところ、岡山、富山の両県だけであるが、その成立背景にある問題は全国的であり、それだけに同様の措置が他府県に波及することが充分に懸念されるわけだ。

従来、全日本遊園協会では「メダルゲーム場運営基準」を制定、メダル機についてはこれに基き、子供のメダル機遊びは好ましくないとの立場から説明指導し、AMショー、機関誌等の運営を行ってきた。ところが、最近の子供メダル機の普及は著るしく、子供メダル機を否定する業者の方がむしろ、小数派になっているのが現状である。

今回の健全営業委員会ではこうした現状を重視し、また、早急な対応が必要とされていることから、①メダルゲーム機とアーケードゲーム機との〈併設ゲーム場運営基準〉を緊急に作成する。②各都道府県の関係諸官庁、諸団体に協会の活動をPRし、諸問題の折衝にあたる、の二点を決議、積極的な活動を行うことになった。

全国波及ともなればそれの及ぼす影響は大きく、業界内の混乱や一時的な業界スケールの縮少が予想されるだけに、今後の同協会の実効的な素早い対応が望まれている。

〝角を矯めて牛を殺す〟愚はさけるべきだ。

子供のメダル機遊びは、最近広まったばかりの新しい業界ジャンルの一つである。

メダルゲーム（メダルインメダルアウトゲーム）の創設は、よく知られているように㈱シグマ社長の真鍋勝紀氏による。スロットやペニーフォールなどの欧米のギャンブルマシンを賭博禁止の日本で、金品の見返りのない純粋ゲームとして再誕生させたものである。それだけにもともと、「メダルゲーム＝射幸性の強い大人のゲーム」というイメージが当初から強く持たれていたわけだ。その上、アングラカジノやルーレット型ギャンブルマシンが跳梁跋扈、警察の摘発、マスコミ報道とますます、メダル機の悪イメージを固定してしまったと云えよう。それだけに子供のメダル機遊びに強い抵抗感が生じたとしても不思議はない。しかし、ここで「遊びの哲学」カイヨワを持ち出すまでもなく〈偶然性〉は遊びの重要な要素の一つである。しかも現在あるメダル機は〈偶然性の遊び〉がほとんど。とは云え、今後〈技術介入の高いメダル機〉が開発される可能性は高く、子供にふさわしいメダル機の開発もそう遠いことではないだろう。そうなれば、〈メダル機　↓射幸心をあおるゲーム機　↓子供に好ましくないゲーム機〉の図式は自然と壊れていかざるを得ないだろう。

その点から、今回の岡山方式の〈メダル機＝悪説・禁止〉はメダル機の健全娯楽機化への道をとざすものであり、業界にとって、そのマイナスは大きいと云えるだろう。

とまれ、〝万物は流転し変化する〟業界人が自からメダル機を固定的にとらえ、悪者視する自縄自縛の愚だけは避けるべきであろう。それは業界発展の多様な道を狭くすることにつながる。メダル機、（メダルインメダルアウト方式）は世界のアミューズメント業界において、日本で生まれ、大きく成長した貴重な財産であり、未来の大きな可能性をもった分野なのだ。

今後、多様な娯楽性に富んだメダル機が開発され、メダル機＝ギャンブル機のイメージは払拭されていくことが予測されるが、また同時に今回の行政措置がとられた背景には、換金営業や〝不良化の温床〟など社会的悪徳行為が多く存在したこともまた見逃せない事実である。これらは業界が発展成長する段階で生れる避けられない現象、一種の公害とも云えよう。が、これら悪現象がメダル機をめぐってあったからといって、メダル機の否定は、〝角を矯めて牛を殺す〟ことになる」とする声も多い。

また、「お上のご意向で業界の動向が左右されるのはナサケナイ事態だ。今日の事態は前から予測されたのだから、業界内部で処理、対応すべきだった。今後は早急に業界内部の自己浄化力の強化、その現実的な実行機関の設立が望まれる」といった手厳しい批判の声もあがっている。

すでに、JAA、ASLの両団体はこの問題に真剣に取組む姿勢をみて活発な活動を始めており、期待の声は高い。

'77年5月16日、フジテレビ「3時のあなた」でジャトレのカラオケが紹介される。

富山県で新条例公布される
有害遊技機の未成年者使用禁止
――射幸心の誘発、助長 金銭濫費のゲーム機適用――

富山県でも同様、青少年保護育成条例が新たに公布された。岡山県との大きな相違点は、禁止機械をメダルゲーム機と明確に規定せずに、知事の指定する「有害遊技機」としている点だ。また、岡山の場合、有害施設への入場禁止に力点がおかれているが、ここでは単に有害遊技機の使用禁止の範囲にとどまっている点などだ。条例の狙いは両県とも同じだが、富山の場合は当業界にとって岡山よりも規正がゆるい、と思われる。

岡山方式の「メダル機の禁止」は非常に明確で受け手側に理解する上での混乱や解釈に迷う余地はない。が、メダル機が今後、多様な形で開発生産されてくることが予測され、アーケード機と比較して子供に害を与えない機械までもが、一律に規制を受けるおそれが強い。しかし、また一方富山方式は市場に出廻って後に禁止指定を受けるおそれも強いわけだ。その場合、業者側の受ける被害は大きく、機械購入時に不安感がたえず伴うことになる。

× × ×

ここでは、有害遊技機の指定基準を「青少年の射幸心を誘発し、助長するおそれのあるもの」におき、その内容として「偶然性が強く青少年の一時の娯楽の程度を超えるもの」「金銭濫費が客観的に予想されるもの」としている。

〔有害遊技機の指定〕

第12条　知事は遊技に用いる機械又は器具の遊技の方法等からみて、当該遊技機が著しく青少年の射幸心を誘発し、又は助長し、その健全な育成を阻害するおそれがあると認めるときは、当該遊技機を青少年に有害な遊技機として指定することができる。

②　遊技機を設置して客に遊技をさせる営業（風俗営業等取締法第一条第七号に規定する営業を除く）の営業者又は管理者は、当該営業の場所に前項の規定により指定された遊技機（以下この条において「有害遊技機」という）を設置しているときは、当該有害遊技機により遊技をしようとする者の見やすいところに当該指定のあった旨及び青少年の有害遊技機の使用を禁止する旨の掲示をしなければならない。

③　知事は、営業者等が有害遊技機を設置している場合において青少年に当該有害遊技機により遊技をさせているときは、当該営業者等に対し、青少年の健全な育成を図るために必要な勧告を行うことができる。

④　知事は前項の規定による勧告を受けた者が、その勧告に従わないで青少年に有害遊技機により遊技させているときは青少年の健全な育成を図るために必要な措置を命ずることができる。

⑤　何人も青少年に有害遊技機により遊技をさせないように努めなければならない。

「有害遊技機」の指定は、知事が審議会に諮問して行うが、緊急時は審議会を得ず知事が指定できる。もし、前記条項に違反した場合、「必要な勧告」がなされるが、その内容は「当該遊技機を営業者又は管理者が目の届く場所への移動、あるいは成人コーナーを設置させる」としている。

罰則規定は「有害遊技機使用禁止の旨」の掲示（**「この遊技機は富山県青少年保護育成条例により有害な遊技機として指定されましたので18才未満の方の遊技をお断りします。（10×20cm）」**に違反した場合は一万円以下の罰金、科料。その勧告に従わない場合は三万円以下の罰金、科料の強制命令がなされる。

メダル機の再検討を！

小嶋幸也氏

岡山県のこの条例では子供のメダル機遊びが悪いと一方的に決めつけているが、我々業界人が、メダル機が本当に子供に悪いのか、どうか、悪いならばどの点が悪いのか、もう一度原点に戻って考え、真剣に討議しなければいけない時期に現在、来ているのではないかと思います。これほど広範囲にメダル機が普及し、業界内で大きい位置を占めるようになっている現段階で、このまゝ放置したり前向きの対策を立て対処しないのは業界にとって自殺行為に等しい。

私はメダルゲーム機を取り除けば、現在起っている問題がすべて解決されるとは思わない。48年当時、子供パチンコが過熱した時も住民パワーから非難され、マスコミから打たかれた。元々、メダル機は大人の遊びだから、子供がやってはいけないなんて、大人の勝手な理屈ですよね。

この先日の読売新聞で〝君たちはなぜ死に急ぐ〟の大見出しで最近の子供の自殺多発を特集しているが、九月だけで10人もの小中学生が自殺している。受験勉強に追れて、激しい競争の中で子供達は大変なストレスを感じている。先日も私のロケ先で子供に聞いてみたんですよ「なんで遊ぶんか？」って、そうしたら答えは「これから塾に行かなくちゃならないから、オジサンジャマしないで。」

その時思いましたね。「今の子供は俺達の時とちがって忙しいんだなあ。パパッーと勝負がつくメダル機が遊ぶ時間のない子供に最適なストレス解消になっているんだなあ」ってね。手前勝手な理屈と云われればそれまでだが、決して遊びとして悪いものだとは思われない。メダル機すなわちギャンブル機というイメージをつくってしまった業界に責任があるわけだが、問題は営業のやり方ですよね。もっとドシドシ、悪いイメージを薄めていくPR努力の必要を痛感しますね。そのためにも適用される法律がないだけに、我々としては自分達で自己管理して許容範囲を逸脱しないようにしなければいけませんね。

資料①

メダルゲーム場運営基準

全日本遊園協会

本運営基準でいうメダルゲーム場とは、独立した営業区画で、メダルを使用して遊戯を行ない、その遊戯の結果がメダルで還元されるようなシステムを採用した営業形態のゲーム場をいう。

1、賭博行為の禁止

(イ) 直接、間接を問わず、取得メダルの財物への交換は、一切しない。

(ロ) 前項の規則を、ゲーム場内の最も見易い場所に、掲示する。

2、宣伝文言及び店名の規則

(イ) 賭博行為であるかのような誤解の生ずる恐れのある宣伝文言は、使用しない。店名についても同様に配慮をする。

3、取得メダルの預かりの規制

(イ) 取得メダルに対して、「預かり証」は発行しない。

(ロ) 前項のシステムをゲーム場内に掲示する。

4、店内照度基準

(イ) 店内照度は、床面で10ルックス以下にならないよう、配慮する。

5 営業時間

(イ) 営業時間はできるかぎり休日の前日を除き日出時より午後12時までとする。

6、18歳未満の者の入場制限

(イ) 保護者の同伴のない18歳未満の者は、ゲーム場内に客として立入らせてはならない（ゲームをさせてはならない）。

(ロ) 午後11時以降は、18歳未満の者のゲーム場内への立入りを、一切禁止する。

(ハ) 前二項の規則を、ゲーム場内に掲示する。

7、偽貨対策

(イ) 偽貨として使用されることを避けるため、ゲーム場で使用するメダルの直径を、30㎜以上とする。30㎜以上とすることが困難な場合には、強磁性体の材質を使用することとする。

(ロ) 前項の完全実施の期限は昭和49年12月31日までとする。

8、使用後ゲーム機の再販規制

(イ) 使用後のゲーム機の再販の際は、必ず取引のどちらか一方が、古物商の営業許可を得ているものであることとする。

9、最低営業規模

(イ) 一つのゲーム場に設置するゲーム機の最低規模を、20台とする。

10、関係官庁の指導の尊重

(イ) 営業上の諸問題につき、関係官庁より指導のあったときは、その方向に添うよう、最善の努力をする。

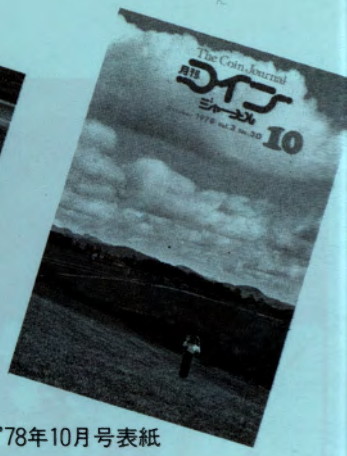
11、開業届出書類の提出

(イ) 新たにメダルゲーム場を開店する場合は、別紙様式により、所轄警察署に届出をするものとする。

'78年１月号表紙

'78年５月号表紙

'78年７月号表紙



'78年10月号表紙

コナミ工業株式会社

わが社のまどま～ぜる　**住吉　悦子さん**

まごころひとすじ

「マドマーゼルは毎回、楽しみに読んでいま～す」とお世辞を混じえながら、にこやかに迎えてくれた悦子チャン、アゴのホクロがとてもチャーミングで色っぽい。

五月の連休には多少のアバンチュールも覚悟のうえで、はやばやと沖縄旅行を計画した。

年齢は書かない約束だから、適齢期とだけ書くことにして「独身生活最後の旅行にしたいですね。なんちゃって毎年、そんなことばかり言ってるんですよ」

手芸、洋裁、商業デザインと趣味も幅広いが決して気どらず……。

「広いばかりで底は浅いのですよ」と、いたって謙虚。

そのうえ「なにごとも真心をもって」が生活信条というから、これまた泣かせるねえ。

11月号表紙

「タイトー新製品発表会」開かれる

㈱タイトーでは6月16日に東京千代田区平河町の本社で、また23日には大阪中之島、国際貿易センターにおいて新作展示会を開催した。

創立25周年をむかえた同社では、会場においても中西昭雄常務が陣頭指揮をとり、オリジナル開発機に対する自信のほどがうかがわれた。

今流行のテレビ機を中心として、各種フリッパー、アーケード機、ジュークボックス、カラオケと、幅広い出展内容となり、先の九州でのショーでも注目を集めた宇宙ゲーム「スペースウォーズ」、TVのニューマシン「スペースインベーダー」が好評。

また、テーブル型では、「TTボールパークII」「TTアクロバット」「TTトランポリン」などブロッキングゲームにつづくニューマシンに目をみはるものがあった。

会場では各地からかけつけたオペレーターが熱心に係員に説明を求める一コマもみられ、成功裡にプライベートショーの幕をとじた。

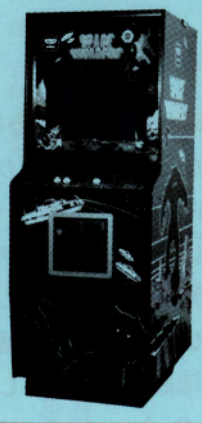
大阪会場のもよう

《出展品PINUP》

スペース・ウォーズ

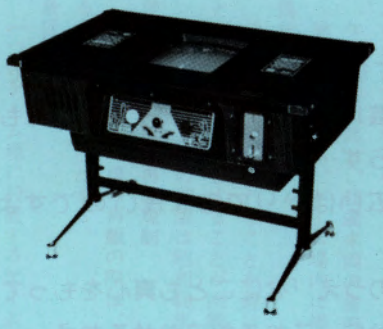
2機の宇宙船の壮絶な闘いをテーマにした遊び。攻撃はミサイルボタンを押して宇宙船のスピードを調整し、進路方向などもボタン操作で行なう。定価八〇万前後(予定)。

スペース・インベーダー



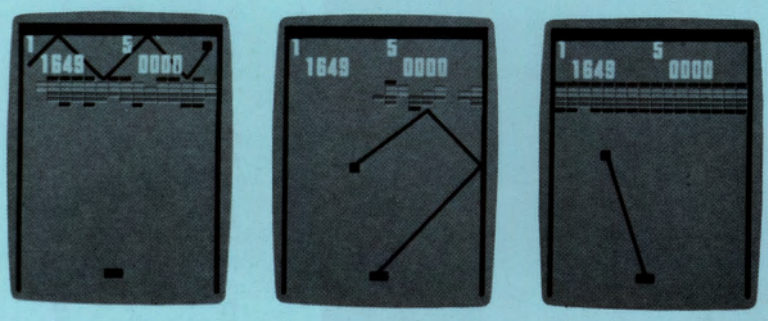
宇宙より進撃して来るインベーダーをビーム砲発射ボタンで撃破する最新宇宙ゲーム機。時より現われるピンクのUFOを攻撃するとミステリーポイントとなりスリルが満喫できる。定価五九万円。

TT・トップボーラー



ストライクが命中すると拍手が起こるという本物そっくりのボウリングゲーム。

また、ボウラーがレーンの前を歩くとコミカルな音が出て周囲の観客にも楽しいテーブルゲーム。定価四三万円。



テーブルブロックが爆発的なブームに

「わが回想機」…9

㈱関西精機製作所　デザイン課

島村典夫さん

＊　＊

「わが回想機」も回を重ねて9回目。いままでは主としてディストリビューター、オペレーターを中心として「想い出機」を語ってもらったわけだが今回、立場を変えてメーカー側からの発言である。

まず第一弾は関西精機製作所、デザイン課勤務の島村典夫さん。

「雑談ならいくらでも喋るが形式ばった取材は苦手」とのことである。

＊　＊

古川社長宅で一緒に機械いじりを始めたのが昭和30年頃でしたか。

会社組織としての体裁を整えたのが千本丸太町に社屋を移した時だから、33年、ということになりますね。

「精密な機械を作りたい」との気持を関西精機製作所という社名に託したわけなのですが。

ですから20年以上も関西精機に居座ってしまったわけで、その理由としては他の仕事に比べて居心地がよかったわけです。京都新聞社に勤めていたこともありますが、例のレッドパージで追放されてしまったりして……。

一応、デザイン課、ということになっていますが特別にデザインの勉強をしたわけでもないし、我流でガチャガチャやっているうちになんとか格好がつくようになってきました。

《ミニドライブ》の一号機は通天閣へ
15台の注文に驚いた《ステレオトーキー》

一番の思い出機としてはなんといっても「ミニドライブ」と「ステレオトーキー」をあげねばなりませんね。

ミニドライブの一号機は大阪の通天閣にロケしたわけですが、めずらしさも手伝って大反響で、営業マンが飛びあるかなくても電話注文があったわけですね。

恵まれていたというか、ケッコウな商売でしたね。関西精機の強味といえば、当時ミニ――で遊んでくれた人達が今は親になっていて、自分の子供にもミニ――で遊ばせるんですね。大きな財産だと思いますね。

ステレオトーキー、これはビューボックスの前身とでもいうんでしょうか、忘れられない思い出としては羽田空港から一度に15台の注文がありましてね、ホント、嬉しかったですね。納入する前に古川社長の家の庭に15台全部ならべて記念写真をとった記憶があります。

関西精機が自慢できることといえば、その当時からデザインには細心の注意を払っていましたからね。美大の連中を集めて私が彼らのまとめ役をやったわけです。

当時は小型遊戯機のメーカーなど皆無の状態で、たとえば遊園地などのロケーションが先に存在していて、そこに必要なマシンを輸入品で間にあわせていたり、手先の器用な人に頼んで創ってもらっていたわけです。現在、数多くのメーカーがありますがその頃はメーカーとしてやっていけるなんて考えられませんでしたからね。

「レッドガン」、これは37年頃の作品でした。ドイツ製品のスタイルを参考にしたわけで、これは関西精機の〝伝統〟になっているわけですが箱モノ機において他社よりもコンパクトなわけですね。

大型設計の方が人目をひくんですが、中味が小さいのに箱ばかり大きくするのはどうも気がひけて、辛抱できないタチでしてね……。

それとゲーム機における色彩はだいたい決まっていましてね。オレンジとか黄色とか、とにかくドギツイ色が多いのですがこれも、私の好みからいえば、もう一ッ、気乗りしませんね。

しかし他社製品が目立った色を使っているのにウチだけが渋い色ばかり使うこともできないですしね。

中間色はコスト高になるわけです。原色を使うと安あがりなわけで、ゲームマシンにおいては「創造的なムツカシさよりもコスト面での苦しみ」が多いですね。

デザイン面とコスト面、その中間でいつも悩まされているんです。

特別座談会

としての自己確立を。

出席者

コーディネーター　水巻中正　読売新聞編集局社会部

大谷弘路　東京新聞編集局社会部

奥野富士郎　読売新聞編集局社会部

内田博　㈱友栄社長（JOU理事長）

小島幸也　昭和遊園機械㈱社長（ASL関東支部事務局長）

萩原敞　㈱シグマ社長室々長

（順不同）

ここに興味深いデーターがある。東海銀行「すまいとくらしの相談室」による「独身サラリーマンの消費と貯蓄」に関するアンケート調査である。

独身サラリーマンの１カ月の小遣いは平均５万５千円強。当業界に関係するレジャーについてみるとコインゲームは全体で13％とパチンコの55％に及ばないが、それをやる人に限ると、１カ月当りの頻度はコインゲーム2.8回、パチンコ4.2回。１回当りの支出額はコインゲームは 1,064円、パチンコ 1,029円とわずかながら上廻っている。

この調査データーが例示するようにここ数年のアミューズメント産業の発展伸長は目覚しいものがある。その成長率という点では他のどのレジャー産業よりも大きいのではないか、と予想される。

子供のシングルロケーション、SC内大型アミューズメント施設等の急激な拡大、特に今年に入ってからのテーブルTV機の爆発的なブームは一挙に業界規模を二倍にした、とまで云われている。

しかし、急激な拡大、伸長はとかく様々なヒズミやユガミを伴う。ちょうど60年代の日本の高度成長が非人間的な「公害問題」を惹起したように。

それだけにいわば高度成長期にある当業界はその成果を讃歌するだけではなく、業界が一体となって問題点を摘出し、早急な対処がなされる時期とも云えるのではないか。青少年期には見逃され、許されていたことも成人となれば厳しい社会からの要求に直面しなければならないのは自明のことといえる。

小誌では、現在、当業界が他産業と伍していく重要な自己確立の時期を迎えていると考え、第１回の試みとして、社会の最前線に位置しそのスポークスマンともいえる新聞社の警視庁防犯担当の記者の方々と当業界の有識者の方々との「特別座談会」を企画してみた。当業界が正しい産業としての自己確立を遂げ、市民社会に受け入れられる開かれた業界となるための微力な一助となれば幸いである。

今こそ産業

警視庁防犯記者 VS 業界代表者

一億総参加産業としてのあるべきアミューズメント産業像。

水巻　私自身もあまりアミューズメント産業には詳しくはありませんが、この座談会を通じて、アミューズメント産業界の現状や抱えている問題をいろいろ出しあってもらい、健全な産業の発展と、青少年に対して大きな意味で遊びの場をどういう形で提供すればいいのかを話し合ってもらえば、と思います。

私事で恐縮ですが、私自身のことから話させていただきますと、アミューズメント業界というと、なんといっても米軍の占領時代のスロットマシンやジュークボックスの思い出が一番強いのです。米兵がガチャンガチャンとやってるいる姿を想い出すと、あれは戦後のひとつの象徴的なシーン、つまり強者と弱者を連想するのですね。だから、最近のアミューズメントの大きな流行も、文化史的に見てゆけば、ひとつの時代を代表するものでないかと思うのです。

例えば、現在、パチンコや麻雀が、庶民の遊びとして定着していますが、その中でアミューズメント産業も三千億円産業といわれ、非常な人気を博している。それは、やはり時代的な背景があるじゃないか、という気がします。週休二日制とかレジャー全盛時代の中で、業界が発展しているのですが、裏がえして見れば青少年が集まり、非行の場になっている、とか、ギャンブル化による問題も、さまざまのところから指摘されているように、いちがいにアミューズメント産業の発展を喜こんでばかりはいられないようです。いわばさまざまの矛盾を内包しているのじゃないかと思います。

このような中で、今回コインジャーナル社が、警視庁の記者クラブの第一線で活躍しておられる防犯担当の記者をまねいて、ナマナマしい現場からの声と、業界の代表の方との声を交換してみようと企画したことは、ある意味では画期的なことじゃないかと思います。

そこで、新聞記者の方には、できるだけ厳しく問題点を指摘していただきたいと思います。業界の方も、これまでの報道に対してのご意見やあるいは業界からの要望などもお聞かせ願えれば幸いです。ただ、アミューズメント産業も、このように発展してきますと、社会的責任や使命感が、もうそろそろ業界の中から生まれてもいいのじゃないか、とも考えます。それが、ある意味では、業界をさらに発展させるエポックになるのじゃないでしょうか。

それでは、最初に業界の実状、といったところから、内田さんにお願いします。

内田　司会の水巻さんの方からのお言葉に業界を代表して、とありますが、今日はあくまでも、私個人の立場としての発言にしていただきたいと思います。

第一線の新聞記者の方にまずお話ししておかなければならないのは、私たちの業界を大変、曲解や誤解されていることです。新聞を賑わすのは、ほとんどがアウトサイ

ダーであり、業界に顔を出さない、いや顔を出せないところなんです。このことをまず念頭においていただき、話を進めたいと思います。

業界についてなのですが、組織的には全日本遊園協会という全国規模の任意団体がございます。現在、百四十四社が参加し、遊園施設部会、アミューズメントマシン部会、オペレーター部会に分かれています。

全日本遊園協会の他に都庁の認可を受けた、日本娯楽機械オペレーター共同組合があり、これは、オペレーターを中心とした業者の集りで、協会とは事業内容も違います。また、全国シングルロケ協機会という店頭を主なロケ場とする業者の集まりもございます。これは任意団体です。これらの専門化された団体も、横のつながりを持ち、団体として全日本遊園協会に加盟しております。

水巻　シングルロケの業者の数はどのぐらいなのでしょうか。

小島　ちょっと把握できないのです。といいますのは、脱サラの方とかも居まして、数となるとつかめないのが実状です。シングルロケ協議会の会員としては七十二社です。

水巻　脱サラで稼ぐ人が多いのですか。

小島　そのようですね。

水巻　脱サラで成功できる人が多いということは、結構、いい商売なんですね。

内田　成功した人となると、かなり少ない（笑）。

小島　シングルロケを継続して営業している、つまり商売としてやっておられる方は、約三千から四千。もちろん、その中には大きな会社組織から一人でやっておられる方までを含みます。

水巻　メダルゲーム場はどのぐらい？

萩原　全国で約千五百店です。それにプラスして、メダルゲーム場でないゲーム場、例えば、スーパーの中やデパートの屋上そして、先ほどのシングルロケをも含めると、その数は残念ながら、協会でも捉めてないのです。

水巻　アミューズメント人口はどれぐらい？

小島　一億総…といった方がいいのじゃないですか。特に最近のように、テーブルTV機なんかが喫茶店に置かれると、遊んだことがない人がない（笑）。記者の方も、遊んだこともございますでしょう（笑）。

水巻　こう話を聞いていますと、なるほどアミューズメント産業はレジャー産業の中で、非常に大きな比重を占めてきているのが分ります。一億人総参加産業になりつつあるこの業界を、警視庁の第一線記者の目から見て、どのようなイメージで捉えておられるのでしょうか。

大谷　産業としては非常に新しい訳ですから、法的というか、秩序立てた規制も今は、なにもないのですね。それに、協会や組織もしっかりしていない。協会に入っているのも少ない、というバラバラな状態がいろいろと問題を生み出す原因なのではないかと思うのですよ。

内田　バラバラということはないですよ。大手はだいたい加入しているが、個人的な業者が無数にいる。そういう方は（協会に）入っていないし、とかく問題を起こしやすいことのようですね。ただ、団体すらあることを知らない。通産省に行きましてもね、そういう団体があるのか、と言われたりして…。世間一般も認識度が低い。銀行でもアミューズメント産業というと、あってもなくてもいいじゃないか、なんてことで、融資もダメですね。「娯楽」と名がつくと、遊び、遊びは悪い。と直結するのです。

大谷　最近、急激に伸びてきたので、態勢が整わないうちに、バーッと出てきた、という感じを受けますね。そこに問題があるのですね。

内田　こういうように考えていただければどうでしょうか。

デパートやショッピングセンターでやっている木馬やドライブ、映画などは戦前からあった。これがひとつ。二つ目は街中でやっているゲームコーナー。三つ目は個人色が強くなりますが、シングルロケ。この三つのグループがある。とかく問題になりがちなのが子供が出入りする、街中のゲームコーナー。もうひとつは、シングルロケの業者が知らずに違法行為をやる。もちろん、知っていてやる方もいますが（笑）。その点、デパートやショッピングセンターでは、オーナーの目も業者も厳しくやっている。この場合は幼児が対象ですから問題の起こしようがない。ところが、どこかで違法行為があった、となればこのデパートやショッピングセンターまで全部いっしょに捉えて、『ゲーム場は悪いんだ』と被告席に座らせられる。

任天堂レジャーシステム広告

大谷　デパートのゲーム場と街中との違いは私たちでも分ります。町中のゲーム場はここは大人対象、ここは子供向き、といった区分けはあるんですか。

内田　ないんです。ないから問題になると思います。

メダルゲームは、子供に遊ばせることは好ましくないということで、協会としては運営基準をもうけて、必ず、設置する前には所轄の警察に届出を出し、明るさ、十八歳未満の入場制限などを行っているんですが…。

大谷　それは自主規制ですか。

内田　自主規制ですよ。ところが、実際はそれが守られずに、子供を入れてしまう、というのが実態のようです。

非行の溜り場とならないために厳しい管理運営の確立が急務。

水巻　大谷さんに比べ、奥野さんは若い記者なのですが、実際にゲーム場で遊んでみてどうですか。

奥野　おもしろいですよ。ただ、あっという間にお金がなくなるという感じがしましたね。

水巻　お金がなくなるのが非行化につながる？

大谷　そうなんですよね、子供というのはある一定の小遣いがある訳でして、それを自分で管理しているものなんですね。ところが、ああいうところに入ってしまうと、あるんですよね。やりたいゲームが。次から次へと遊んで、自分の小遣いで足りなくなれば、つい親のサイフから、ということになり勝ちですね。警視庁なんかが言っているのは、やはりゲームセンターは非行の巣であることには間違いないと。

奥野　我々が防犯の仕事をしていましてゲームセンターをどういう具合に受け止めるか。これは警察も同じ考えでなんですが、少年の溜り場ということなんですよね。必ず補導なんかがある場合には、（ゲーム場は）溜り場という捉え方をされている訳です。

大谷弘路氏・東京新聞記者

昨日から夏休みが始まりまして、今年から夏の青少年保護運動が行なわれ一斉補導をやったのですが、やっぱり溜り場としてゲームセンター何カ所で補導した。と出てくる訳ですよ。

昔と比べまして、子供の遊び方も変わってきましたよねぇ。我々の頃ですと野っ原でチャンバラしたり…。ところが、今、都会の子供にとってはゲームセンターは我々の頃の野っ原と同じ遊び場になっているのですから、今後、ゲーム場を遊び場として捉えた場合、協会の方でも少年の非行化防止ということにもっと力を入れていかないと、さらに風当りが強くなるのじゃないかと思いますね。私は警視庁にいて、そう強く感じますね。

大谷　それを一歩進めて、警視庁では風営法の規制の範囲にならないか、ということも出てくるのですね。

現実に起ってくるのは、少年非行の問題と騒音問題、これは二十四時間やっているところが多いですからね。だから、営業時間も風営の中に入れたい…。それに、遅くなると管理人が居なくなるところもありますね。ゲームコーナーの管理態勢がゼンゼン出来ていない。不備なんですね。そこからやはり、非行の問題も発生してくると思うんですよ。そのあたりから、業者が管理態勢をしっかりやらないのなら、風営の網をかけてやればもう少し健全になるのじゃないかと、警視庁は警察庁あたりに申し入れているのですね。

水巻　それは警視庁だけなんですか。

大谷　警視庁だけでやる訳にはいかんですから、警察庁へ検討してくれ、と昨年あたり要請したんですね。

水巻　青少年保護条例でやっているところもあるんですね。

内田　すでに県条例ではありますね。東京ではまだですが、そういうことも見越して自主的に十八歳未満は入れない、といった内容のメダル運営基準法案をつくっているんです。

水巻　それはいつ出来たのですか。

萩原　かつてメダルゲーム協議会という組織がありまして、これは現在は全日本遊園協会の中に発展解消していますが、メダルゲーム場を経営している方、メダルゲーム場へ機械を販売しておられる方で構成されている任意の協議会です。そこでメダルゲーム場運営基準をつくりました。

内田　内容的には十八歳未満は入れない、営業時間の厳守など青少年保護条件にのっとった細則を決めています。だから、協会に加入しておられる業者ならよく知っている基準なんですが、実際の運用面となると問題があります。加入しておられる方でも、厳しく守っているのとそうでないのが居るというのが実態です。

水巻　そういった意味では、業界自体も前向きの姿勢が出ていて評価できるのですが、なに分、こちらの記者は社会部の中でも、厳しく見る方なので(笑)。そういうのは隠れミノじゃないか、という意見もあるようですが(笑)。

大谷　そうなんですよ。私なんかは風営が摘用される方がいいと思うのですが、やはり、風営のアミに入ってしまうと業界としてはマズイのですか。

内田　私はデパートの屋上などが主な営業ですからむしろ適用される方が、いっしょに見られなくて、助かると、個人としては思っているのですが…。

小島　どこまでを対象とするのか問題ですね。警察の方でも風営に持っていきたいけど、網をかけれないのが実情じゃないでしょうか。というのは、ゲーム機械すべてが風営機種にすることは出来ない。子供のおりものもゲーム機なんですから。といって街の繁華街の機械だけが風営法対象ということも不可能でしょうし。

大谷　同じゲーム場の中で大人も子供もいっしょになるのが問題だと思うのですね。今の繁華街にあるゲーム場というのは大体そうですよねェ。大人と子供を区別したゲーム場をつくれ、というのは業界にとっては難しいことでしょうが、混り合ってるのが非行の芽になると感じますね。

内田　大人と子供の機械を分けるのじゃなく、ギャンブル性が低いか高いかで分ける。遊びを大人、子供に分けるのは難しいですからねェ。

萩原　ギャンブル性という表現をされた訳ですが、ギャンブル性は一切ございません(笑)。消費というか、使うお金が多いか少ないかじゃないでしょうか。

水巻　奥野さんから、ゲーム場は面白いが

お金を使いすぎる、とおっしゃっていましたが、子供にはもっと安くならないものなのでしょうか。

小島　私のところでは十円のゲーム機をたくさん作っていますが、最近の子供たちは十円の機械ではもう遊ばないのですね。時間がないからですね。学校から帰ってくる、塾に行く、帰ってきてからまた勉強、私なんかよりスケジュールが詰っていましてねェ(笑)。だから、遊ぶ時間は充実したものにしょう(笑)。十円でやっているより、百円でより楽しく、となってくるんですよ。

水巻　学校と塾とゲーム場を往復しているのが最近の子供と小島さんは例を出されたのですが、最近の非行例としてはどんなケースがありますか。

大谷　おっしゃるような管理を厳しくされている子供もいるでしょうが、放任されているのもいるんですよねェ。五十二年度、都内だけで一万人以上も補導されています。新宿補導センターで聞いた例ですが、カギッ子が母親のサイフから一万円持ち出し、ゲームセンターで全部使っちゃった。また、別のケースでは、合カギを盗んでそれでゲーム機からお金を引き出し、新幹線で大阪まで遊びに行っている。このケースなんかも、簡単に合カギを使って、ゲーム機からお金を持ち出せるという、管理の問題にも、またつながってしまうのですが…。それ以外によくあるケースとして、ゲームコーナーで知り合いになって非行に走る、これは直接ゲーム場にからんだことではありませんが、非行の相手と出合う場になっているのが問題ですね。

内田　私の方でも、月に一、二回はちいさい子供が、一万円、五千円札を持ってくることがあります。しかし、こんな場合は必ず家庭に電話し、それでダメなら学校に電話するのです。こういうことで、今まで叱られたこともありませんし…。

大谷　そういった良心的なお店の場合はいいんですよ。そういい店ばかりでもないようですし(笑)。

内田　私のところは店が小さいですから目立つから分るんですが、町のゲーム場なら五千円や一万円札はあたりまえ…。客単価が大きいですからねェ。

大谷　いや、それはどう考えてもおかしいですよ。小学生が一万円、五千円持ってくるのは。

奥野　今日、お話しを聞くまでは、そんな区分があるということも知らなかったし、みなさんがいろいろ努力されているのも分るのですが、我々、事件として捉える側から見れば、どこかで今のような問題が発生すれば、業界全体がそうじゃないか、としてしか捉えられないんですよねェ。

小島　私たちはそんな捉え方をされた紙面を見て、非常に残念なんですが――。

奥野　そういうご批判も出てくるでしょうが、我々と同じように、一般読者もさらに分らないですよ。

小島　ゲーム機イコール悪と見られるのは残念です。話はそれるかもしれませんが、それじゃ街のゲーム場がなかった時代に非行少年はいなかったか、というとそうじゃないんですよねェ。いつの時代でも非行少年はいたし、どこかに溜り場を持っていた。非行少年が溜るのはゲーム場の管理が悪い、だから業界が悪い……。

大谷　いゃ～ぁそうじゃないんですよ(笑)遊び場所がないんですよ。今の都会の子供たちには。だから、ゲームセンターで遊ぶな、とは言えないですよ。だから、現代の子供たちの原っぱとしてのゲーム場は、もう少し健全にはならないか、ということなんです。

奥野　もう遊び場として子供たちからゲームセンターは取り上げれないでしょう。

小島　取っちゃいけないですよ。

奥野　それならば、最初に言ったように、事件の舞台にならないように、管理と運営をしっかりするのが一番大切じゃないですか。

小島　当然そうなりますね。重々分っているのですが。急成長をとげたというところにも、ひとつの穴があるのじゃないかと思うのです。良識あるみなさんだけが、ゲーム場をやっていけばよかったんでしょうが、予想もつかない方が、もうかるから、店があるからゲーム場にしょうか、というようなこともあったんでしょうね。

奥野　アウトサイダーの方も、多いかもしれませんが、私は朝、新橋から警視庁へ歩いてゆく間に、真っ昼間からジャンジャン騒いでいる。シンザンがどうのハイセイコーが行ったとか、こりゃぁウルサイですよ。(笑)。

正しい認識を得るために
今後は積極的なP・Rが必要。

水巻　少年の非行化の問題にからんで、刺激性、一般の商品で言えば誇大広告にもつながると思うんすが、例の殺人ゲーム。先日摘発されましたねェ。あれは、どういう問題だったんですか。

大谷　要するに、交通事故防止を叫んでいるさ中に、車で人を殺してしまう、という残虐性がゲームの中に取り入れられるのは、子供に与える影響が大きい、ということですよねェ。

水巻　こういう、つまりモラルや倫理といった面からゲーム機の規制はないんですか。このゲームは子供に悪影響を及ぼすとか、好ましくないから禁止する、とかいったような。

内田　特にないのですが、昨年二月にJOUの方の機関誌で「殺人ゲームに注意しよう」というアッピールをやっていたのです

インベーダー全盛の頃

よ。だから、JOUのオペレーターは殺人ゲームを購入しなかったはずですが、町のゲーム屋さんはもうかるものは入れよう、というので問題になったのです。まあ、結果的には我々は同じグループですから、みんなケシカランと…(笑)この通達は実は機械が日本に入る前に出したんですよ。

水巻　まあ日本は自由主義経済の社会ですから、当然利潤は追求されるでしょうが、しかし、これだけ急成長した業界で、多くの方に影響を及ぼす立場にもあるわけですから、モラルの問題もあると思うのですが。奥野さんどう考えられますか。

奥野　TVゲームは非常に楽しく私なんかも時々遊ぶのですが…。ところが殺人ゲームとなると殺伐としている。さっき歩きながら考えていたんですが、モグラ叩き、あれも考えてみればかわいそうな話で(笑)。

どうなんでしょうねェ。刺激を求めて、より強いもの強いものを求めていけば、ゲームは際限なくエスカレートしてゆくのじゃないですか。

内田　まあ、ドライブの機械にしても、相手を追い越すのがいけない(笑)。モラルといいましても映画における映倫のようなものがあって、審査をする機関を作れば別ですが…。

内田　博氏・(株)友栄社長

小島　そこまで言われると、ガンゲームもみんな殺人ゲームになる。どこで線引きするかとなると判断できないんじゃないですか。

奥野　しかし、モデルガンでも、銃口の開いているものや黒いのは売っちゃいかん、と、いろいろウルサイご時世(笑)ですから、協会の方で倫理基準のようなものを作って、ビッシリやらないと、どこかでイチャモンをつけられるということになりかねませんからね。

内田　そうですね。作る方でもそういった倫理基準を持つべきですね。

小島　はっきり言えることは、あの殺人ゲームは、アメリカで問題になっているにもかかわらず、日本に持ってきて販売したことですよ。これは明らかにその持ってきた人は正しくないですよ。どういうぐわいに叩かれてもしかたないのじゃないですか。アメリカで騒がれていたものを、わざわざ持ってくることもないハズなのに…(笑)。

大谷　問題が起こった後ですか、悪魔退治、ということにしたそうですが、あれは言い訳ですよね。

大島　内部でもあれはしかたない。叩かれて当然と良識ある人は思っています。

内田　私もあれが問題にされたことは業界にとっていいことだ、と思ってましたあれだけ取り締られたことを…。そうじゃないと我々はいくら声を大にして、ああしようこうしようと指導していても、もうかりゃいいんだ、という人には通じませんから…。それに私はいきどおりを感じているのは新聞に出た、それ以後も、かえって評判になっていいんだ(笑)。エスカレートしてやらせる人がいるのには、同じ業界人として、モラルの問題を感じましたね。

水巻　そのお話でちょっと気が付いたんですが、我々は新聞記者ですよね。だからたとえば、協会が殺人ゲームを拒否しようと公にしたことはニュースになるわけですよ。記者の目から見れば、そういった協会の動きは「段が立つ」見出しになるんですね。そういうことはPRすべきですね。PRすべきところは十分PRする、そうすることで一般の人に協会の体質を知ってもらうことも、大切なことでしょうね。

内田　あれが読売新聞に出た時に、逆に我々は、こうだ、と説明に行くべきだったんですね。ただ、我々は正しいことをやっているんだ。という意識があるから、わざわざ言い訳がましくアッピールしなかった。(笑)。

大谷　業界を知ってもらうためにPRというか、社会一般に知らしめるということは当然やるべきだと思うんです。我々を含めて一般の人もそれだけ、業界に対して問違った認識を持っているのですから…。ゲームセンターを利用している人がたくさんいるわけですから、本当はこうなのだ、と知ってもらう意識を持つべきですよ。

内田　これまで新聞社の人と接触する場がなかった、ということに原因もあるんですよ。幸いこういうことが、今日、コインジャーナルの企画で行なわれたのですから、今後はもっと記者の方と接触すべきですね。

それを先ほどのモラル、遵法精神の問題とも関連することなのですが、現在、喫茶店などにテーブルクレーンが出廻っていますが、景品にタバコなどの高額商品が使われています。

これは風営法の許可なしでは違法なのでJOUで関係当局に対し、違法営業取締りの徹底を訴える要望書を出しています。私共はこれが又、社会問題化し世論の非難を受けることを危惧しているわけです。

違法業者の徹底的取り締りと正しい営業指導を。

大谷　コインじゃなく現金そのまま入れているのもある、スナックなどで—。あれは機械を操作すれば簡単に変えられるのですか。

小島　簡単でしょうね。百円専用のコインショートが別にあるわけですから、それをくっつけられるとどうしようもない。実際はその変更は難しいんですが、あるということは事実でしょうね。まあ、そういう機械を作る方にも問題はありますが、法に触れないということで、作るメーカーがあるのは残念なことです。

大谷　メーカーの側で先に、そういう向けに作ってしまうのですか。それとも後で改

造するのか？

内田　作れば大問題です。過去、たくさん検挙されている例もありますから――。

大谷　最近はそんなに目につきませんがね。

内田　検挙されて減ったんですね。

小島　一番最初に内田さんが、三つにこの業界を分けましたね、デパートの屋上での営業、町中での営業、シングルロケの方、私はそこにもうひとつつけ加えると、悪い言葉で言うとアングラ、モグラのように地下を潜って歩く人ですね。この四番目の人が、ギャンブルをしているんですよ。これを一番最初に叩かないとどうにもならない。まさに、モグラ叩き（笑）ですよ。そういう人が一部、街中のゲーム場でムチャをしている。子供がいくらお金を使おうが、非行に走ろうが…。金になればなんでもやるのは、そんな人ですよ。

水巻　流通の問題にもなりますが、それは一部のアングラがやっているんだから、知らない、じゃないと思うんです。業界全体の体質的なものも多分に影響してるんじゃないか――。

小島　業界の体質と言われますと、先ほど風営法の網の問題も出ましたが、今ある協会（全日本遊園協会）に加入していなければ営業ができない。ということをむしろ警視庁にお願いしたい。そういう網なら我々とて他の人々を指導してゆくのに非常に楽だ。悪いことをすれば会員を除名し、同時に営業も出来ない。つまり、協会員以外はみんな悪い人、というように持っていった方が、健全営業ができるのじゃないか…。

水巻　そりゃ憲法に保証された営業権の問題になる――。

大谷　企業選択の自由を犯すことになる（笑）。法律で例えばゲーム場ナントカナントカというものができれば別ですが、今の自主規制の中では無理ですね。

小島　そういう具合に推進していってもらえれば助かる、という意味なんですが…。

奥野　パチンコは風営法の法律があり、かなり厳しいにもかかわらず、アウトサイダーがいるんですからねェー。

小島　ゲームに関してはそれを取り締る法律は何もないんです。強いて言えば、先ほどの商品九十円の限界も風営法で取り締っているのですが、それさえも侵す人間が居るのですから、協会をバックアップしてもらえれば、もっと楽じゃないか―。新聞に書いてもらう時でも、彼は非会員であって、アウトサイダーなのだ、と。

大谷　アウトサイダーの人に、協会へ加盟しましょうと、という働きかけはしないのですか。

内田　やってますよ。しかし、入ったは自主規制だ、となれば、直接的、即物的なメリットがないのですから、入りませんね。

小島　むしろ、入れば営業がやりにくい、というので敬遠されますね、さらに、会費を払うのですから……。

水巻　もうひとつ、昨年、新宿でルーレットが摘発されて、暴力団との関係が明るみに出ましたね。あれは奥野さん、どういうことでしたか。

奥野　もともとバーだったのが、不況でつぶれ、その場所に暴力団が入って来た。ルーレットを入れ、売り上げを五分五分とか六、四とかでルーレットとばく場にした訳です。一日に二十～三十人客を集め、二億ぐらいの金を動かした。暴力団には九千万円ほど入ったそうですから、いい商売ですよ（笑）。

水巻　この業界の体質とは違うんですが、この業界のある面に暴力団が介入するようなところがあるんですねェ。

奥野　そうなんですね。我々の目から見てゲーム業界は人件費が少なくてすむ、だから……。

内田　ルーレットとなるとまた全く違ったものですね。ゲームはゲームなんですが…。

簡単にこの業界にアウトサイダーが入ってこれるのは、技術がいらない。機械さえ買えば、あとは機械が全部やってくれる。おまけに現金商売だ。だから、非常にとっつきやすい商売なんですね。機械一台買えば、その日から現金になるのが、そういう方面からの介入を許す原因じゃないでしょうか。

奥野　現実的に警視庁の方で、暴力団が経営しているというのでマークしているゲーム場がかなりあるそうですよ。

水巻　都内にざっとどれほど？

内田　三十～四十ぐらいでしょうね。

奥野　流通でチェックするのはやはり難しいんでしょうね。花札にしてもトランプにしても、それ自体は単なる道具ですからね。

内田　シングルロケでも、法規制があることを知らない人も多いのです。例えば、メダル何枚と景品と交換というのは違反なのですが、それを知らない人もいる。

奥野　バーやスナックにもありますが、あれはどのぐらいのマーケットなのですか。

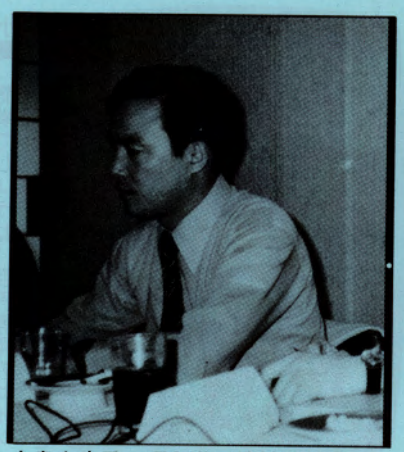
小島　最近は少なくなったようですが、以前は大きく、氷山の見えない部分だったようですよ。

奥野　あれはレンタルですか。

小島　レンタルもあればリース、買取りもある。つまり、先ほど言ったアングラで正体が全然分らない。持ち主が分らない。警察が持っていっても、それに文句を言いに行く人もいない。これは言えませんよねェ（笑）。

内田　どしどし、あれは取り締って欲しいですよ。

小島　この二、三年は特に日本の経済の低成長期でしたから、遊ぶ時間が余ってしまった。それで、こんなにこの業界が急成長したんですが、それについてゆくだけの指導が十分できなかった、といえるかもしれませんね。



小島幸也氏・昭和遊園機械㈱社長

「公害」なき健全レジャー産業としての発展を期待する。

萩原　敞氏・㈱シグマ社長室々長

大谷　話は変わりますが、ゲームの料金が高くなってきていますね。昔は十円で遊べて十円で結構、楽しめた。それが、できないんじゃないんですか。

小島　ところが十円で今、買えるものといったら三分間の電話しかない。百円玉と十円玉なら子供のポケットだって百円玉の方が多いですよ。だから、百円の機械の方が稼動する割合が多くなる。そういうこともあるんじゃないですか。例えば我々が売上げの十円玉を銀行に持っていったら、断られます。それだけ時代が変わってきたんですね。私のところは百万単位で持ってゆくんですが、困った顔をされますよ。十円の価値がないんです。

大谷　高くなれば、なったで百円玉で、もう少し余裕を持って遊べるような機械があってもいいんじゃないかという気がしますね。遊園地のミニカーですが、あれでも百円玉で遊べる時間が短かいですねェー。(笑)

小島　五十円玉の品が少ないんですね。十円の次は即百円になってしまう。オペレーターの方によく言われるんですが、百円の機械じゃなくて、五十円にしたいんだ、三十円にしたいんだ、と。百円じゃなんとなくトリづらい、と言う人が多すぎるなァー(笑)。

大谷　それじゃ実際は五十円でいいのに、めんどくさいから百円取っておこう(笑)といった機械がずい分あるんですか。

内田　いやそうじゃないんですよ。五十円なら二分、百円なら五分にしようと、そういうのはあります。一回の投入が五十円か百円かであって、ゲームの量というか、回数は、そりゃ金額に見合ったものにしてますよ(笑)。日本で流通している硬貨が百円が多いから、ということなんですよ。

萩原　また、我々オペレーターにすれば買う機械はどんどん高くなってきていますから、いつまでも十円では営業として成り立たない。十円が二十円になり三十円となり五十円。五十円の次が百円と、いきなり上るのが実態ですね。

水巻　この業界は成長のテンポも早く、利潤もかなりある業界ですね。先ほどの話にもなりますが、そのように急成長してくればくるほどモラルや倫理の確立も急がねばならない。

萩原　おっしゃる通りですね。現実の問題として痛感しています。問題を起こす業者は会員であろうが、非会員であろうが、同業人として指導していかなければならないのですね。アウトサイダーだから指導できない。というのはやはり我々の問題でしょう。

　そして、先ほどから再三指摘されていましたように管理の問題もあると思います。意図しようがしていまいが、営業をしている以上、管理していなくてはおかしい。バクチの問題もそうでしょうし、子供に大金を使わせるのも、そういった管理の不備からくるのです。だから、管理のできない人に機械を売る、というのも、これまた問題です。問題を起こさない人に売るべきであって、問題を起こしそうな人には、事故のないような形で販売すべきでしょうね。

　また、非行の問題とか殺人ゲームのことをとかを先ほどから叩かれた訳ですが、ゲーム場があるから子供が非行に走る、というのは当ってないと思います。ひとつの原因は、管理がなされてないから、非行グループが集まる。これは、先ほどのご指摘の通りです。また、殺人ゲームのことは私は業界人として恥しいと思います。

　ただ、翻えって私個人、ひとりの市民として考えてみた場合、そういう機械を作る方も作る方だし、それを売る方も売る方だ。さらに、ゲーム場に置く方も置く方だし、それを問題にする方も問題にする方だ(笑)と思うんです。あれが、どの程度、交通安全に対して悪影響を及ぼすものであるか、というと、それほどないだろう。子供があれで遊んだからといって、人を引き殺してもいいとは考えないでしょう。むしろ、問題となるのは、TVや週刊誌、マンガ、映画の方が、もっと刺激的ですよ。

　ゲームというのは虚構で、現実にはあり得ないことを楽しむものなんですから…。

　もちろん、業界人としては真に恥しい、こういうことは二度とあってはいけない、ということに変わりないのですが。

水巻　最後に内田さん何かございませんか

内田　本日はこういう座談会を持たせていただいて本当に良かった。我々はあまり新聞記者の方と話す機会が今までなかった。むしろ、協会としてもやるべきだろうと思います。先ほど大谷さんから言われましたが、もっと業界自身がPRをすべきだと、確かに、我々はPR不足だったと思います。新聞記者といえば、片寄ったことを書く(笑)と思っていたのが、そうじゃなく、こちらの方からアプローチし、本当の姿をPRすべきと痛感したしだいです。

　また、モラル・倫理――指導も、早く協会でも基準を作るべきじゃないかと思います。

　非行問題でも、特に夏休みは、大きくクローズアップされる訳ですが、管理の問題も、従業員教育をよくして、ゲーム業界が国民のレジャーとして、大きく言えば社会福祉に貢献しているという責任ある立場を各自はもとより、協会も自覚してゆくよう努力したいと思います。

　と同時にマスコミの方々にも、我々を理解していただくようご努力していただきたいと思います。

奥野　今日は、お話を聞き、業界の中にも

いろいろあるんだということ。また、さまざまに努力されていることが分りました。ただ、これからもまた摘発があった場合、我々の方では、その業者が、これは協会だ、いやそうじゃない、というのは分らない(笑)そうした場合、また、イライラさせるようなこともあるかと思いますが、そうしないためにも、協会の方で努力され、アウトサイダーやアングラをも組織の中に入れて協会を強化し、組合内部が問題を起こさない努力をつづけて欲しいと思います。

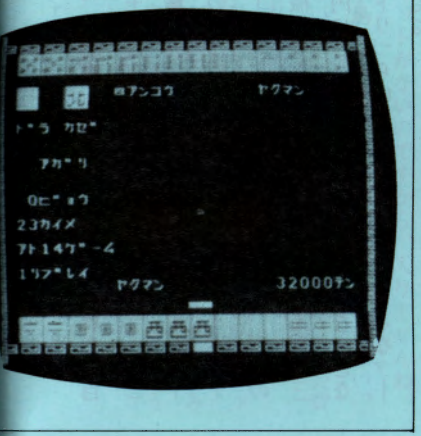
内田　アングラだけは、我々は手もつけようがない(笑)ドンドン書いてもらって叩いてください。

水巻　最後に私が感じたことを少し——。日本の高度経済成長の時に公害問題が出てきました。今、ゲーム業界を見てみると、それにちょっと似ているように思うのです。業界は非常に急成長した。それに伴うヒズミ、矛盾が「公害」のように出てきた。それで警察がのり出し、摘発してゆく、マスコミもうしろで「おかしいんじゃないか」と指摘している。しかし、今、業界内部でもいわゆる良識派が、自主規制をしようという動き、これは、ひとつの転換期だと思うんです。そして、それらを法的に規制することが最善の方法なのか、それとも、自主規制をもっと強めて、全体を「公害」なき健全なレジャー産業として発展させるべきなのか、これは今後の課題だと思います。

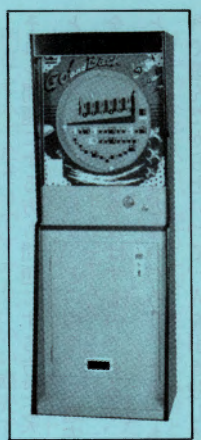
今回、コインジャーナル社がこのような座談会を企画し、この話をつづける中で、かなり問題点がうき彫りにされてきたのじゃないかと思います。そういった意味から、コインジャーナルに敬意を表すると同時に、今後も、こういう場を持っていただきたい。その時は、青少年の非行の問題といった殺バツとした話でなく、我々が子供の頃から持ちつづけていた「遊びの場」について語り合い、「騒音」や「公害」をなくしてゆく方向をもっと深く探りたいと思います。それが国民のためのアミューズメント業界になる道だと思うのですが——。

本日は、ご多忙中本当にありがとうございました。

業界初の「麻雀」ヴィデオゲーム(I・P・M)



■ゴーアンドバック



こまや製作所が新発売した《ゴーアンドバック》は、子供達に親しまれている双六遊びをアレンジした立型ゲーム機。

10円硬貨を二枚(料金変更可能)入れるとボールが出る。打ち上げたボールが入った数の通り進む。途中アウトに入るとゲームは終り、無事にゴールへ到着すると景品が出る。

仕様　奥行450㎜、高さ1600㎜、巾600㎜、使用電力500W、重量45㎏。

■スペース・インベーダー

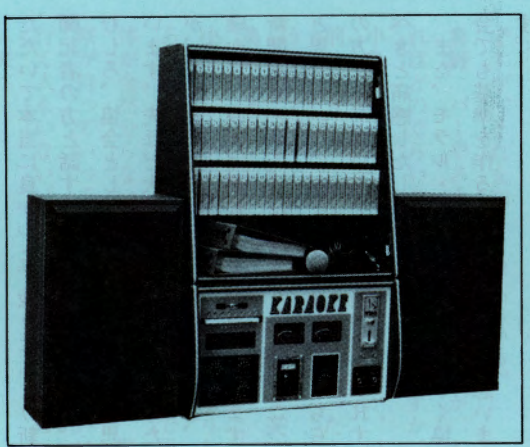
宇宙から襲撃してくるインベーダーをビーム砲で迎え撃つ宇宙戦争ゲーム。㈱タイトーが発売したTVゲームの新製品である。

二つのコントロールボタンによりビーム砲を左右に移動させてインベーダーの攻撃をかわしながら、真中のボタンで砲を発射する。命中するとインベーダーの種類により30点、20点または10点となり、時折画面に現れるUFOを撃破したときもミステリーポイントとして得点が加算される。得点が1500点(1000、1500切換え可能)以上になるとビーム砲が一門増える。逆に基地を占領されたり、ビーム砲が全部破壊されたらゲーム終了。

1プレイ100円(二人は200円)。二人で遊ぶ場合は、ビーム砲が一門破壊されるごとに交代し交互にプレイする。

仕様　高さ1730㎜、巾650㎜、奥行890㎜、重量105㎏、消費電力150W、電圧100V・50／60Hz、外装ポリ合金。

■カラオケKGD－8



九娯貿易が発売した《KGD－8》の特徴は、4チャンネルテープと8チャンネルテープ両方を使用できること。スイッチ一つで切換えができる。選曲もワンタッチのボタン式。

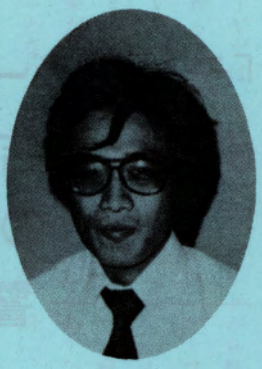
ワイヤレスチューナーを前面パネルに装備し調整用のSメーターを付けた。このため周波数のズレは素人でも調整することができる。

フレッシュマン登場

第一回…㈱カワクス

田島賢次さん

ヤング諸君のページです。
業界の明日を背負うのはキミ。言いたい放題、忌憚（きたん）のない意見を述べて下さい。
社長も部長も飛んでいけ。
これは、あなたが創るページです――。



去年の春、国学院大学の法学部を卒業した田島さんはなかなかのダンディマン。ピンクのワイシャツに細身のサマースーツ、といったいでたちで颯爽と登場。

「いやー、冗談一ツ言えない性格で困っています」と、のっけからキツーイ冗談をイッパツ。

――カワクスに入社されて一年たったわけですが、主な仕事の内容は……。

「一応、営業ということになっていますが配送もやりますし、まあ、ナンデモ屋ですね。配送時にはGパン、営業に出る時は背広で、と、変わり身の速さが身上です。」

――入社して最初に心掛けたことは。

「恥かしい話ですが業界に対しての知識はまったくなかったので、この一年はなにがなんだか分らない状態でした。

そこで入社当初は、挨拶だけは誰にも負けないゾ、と自分に言いきかせて実行してきたつもりですが……」

――まったく知識がない業界での第一歩、不安はなかったですか。

「正直いって不安でしたね。しかし、もともと好奇心が旺盛なので、鉄鋼や繊維などのように知れわたっている業界よりも、未知の分野で頑張ってみたい、そんな野望めいたものを持っていました。」

――よく、夢を売る商売だ、なんて言われますが、その辺はどのように考えておられますか。

「現在の段階ではゲーム機がそこにあるからプレーするわけで、まだ、時間つぶしの域を出ていないんじゃないかと思うんですね。

もう一歩進んで、どうしてもゲーム機がなければダメ、という所までいかなければ夢を売る、なんて言えないんじゃないでしょうか。」

――田島さんにとって、〝夢〟とはなんでしょうか。

「仕事面でいえば、早く社長や部長のように一ツの注文でトラックにマシンを満載して出荷出来るようにまで成長したい、なんて思っています」

――どうしても個人の信用というか、人間関係を重視する業界ですから、キャリアの差が出てくるわけですね。

「そうです。僕なんかの場合、得意先から注文があっても一台か二台。これを大きなトラックで配送するんですから……、ミジメ」（笑）。

――私生活での夢は……。

「若いうちに自分の可能性をできる限り試してみたいですね。夢といえるかどうか分りませんが」。

東京での学生生活の四年間は社会福祉、ボランティア活動に興味があったという。好きなタレントは木之内みどり、大原麗子。軽音楽に孤独を求め、また逆に、落語などのユーモアを解する面もある。

――カワクスは、どのような会社ですか。

「社員の年齢層が若いですので、とにかく馬力がありますね。これから増々、伸びると思います。それと、ウチの社はメンテナンスを重要視しますね」。

――話はグッと変わりますが、結婚を考えることはありますか。

「時々……、いや、いつも考えています」（笑い）。

「25までに相手をみつけて、結婚するのは26、7、8、9……、いつになることやらお先、まっ暗」（笑い）。

ナイーブな青年だ。愛嬌あるメガネの奥に、時折、眼球がキラリと光る。サービス精神旺盛、こまやかな神経の持ち主。だが、もう少し図太さがあってもいいのでは、と、老婆心ながらつけ加えておく。「黄金の日々」で話題となった大阪の堺市出身、23歳。

業界トピックス

日本経済新聞
3月3日付

「テレビゲームのある喫茶店――
―何らかの方法で監視」
――――警察庁方針

ネを賭けて遊んではならない旨の表示があったのは一件だけ。しかも授業時間なのに高校生がゲームに熱中している例もあった」と〝現地視察〟の結果を披露。風俗営業等取締法で規制すべきだと政府の考え方をただした。

これに対し、警察庁の塩飽保安部長は「テレビゲームを置いている喫茶店が麻雀荘やパチンコ屋と同じく風俗営業等取締法の対象となるかどうかは断定できない」としながらも、「カネを賭ければトバク行為になるし、喫茶店が少年のたまり場になりやすくなることも事実」と答え、テレビゲームのある喫茶店を何らかの方法で監視することを約束した。

また渋谷国家公安委員長も「私自身まだ見たことはないが、なかなか重大な問題をはらんでいるようだ。すみやかに実態を調査し、措置すべきものは措置する」と述べた。

さらに野口氏が「ほとんどのテーブルをテレビゲームにしている喫茶店は、ゴルフ場や麻雀荘と同じく娯楽施設利用税（都道府県税）の課税対象になるのではないか」とただしたのに対し、自治省の土屋税務局長は「よく検討したい」と答えた。

娯楽施設利用税の課税対象になると、お客はゲーム代のほかに税金分も支払わなければならなくなる。ただ自治省によると「一人が何回遊んだかをとらえるのは難しい」などの問題もあり、さし当たり〝テレビゲーム新税〟が登場する心配は小さいようだ。

（日本経済新聞三月三日付）

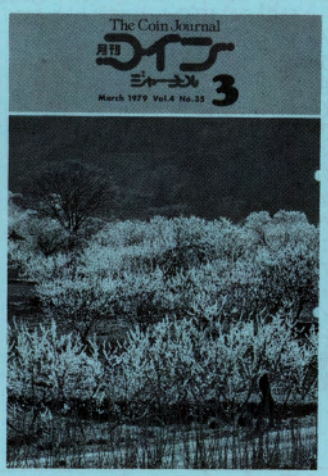
テレビゲームで国会論議

渋谷国家公安委員長（自治省）は二日の衆院予算委員会第三分科会で、喫茶店を中心に流行しているテレビゲームについて「青少年の非行に結びついたりしないよう適当な措置を検討する」と述べた。また自治省の土屋税務局長も「娯楽施設利用税の課税対象になるかどうか研究したい」との考えを明らかにした。

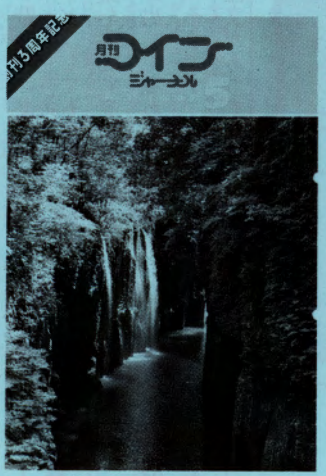
これは野口幸一氏（社）の質問に答えたもの。「ブロック崩し」「スペース・インベーダー」といったテレビゲームは学生やサラリーマンの間で大モテだが、これからはおちおちと楽しんでばかりはいられないような雲行きだ。

野口氏は「東京都内七カ所の喫茶店を実際に見て回ったところ」と前置きして、「カ

'79年２月号表紙



'79年３月号表紙



'79年５月号表紙

'79年２月号表紙のモデルさん

うわさのマシン追跡

麻雀ゲーム（テーブルタイプ）

――製造販売 アイ・ピー・エム㈱

娯楽の中では長い歴史を持つ麻雀にモチーフをあて、ユニークなゲーム機として発売中の麻雀ゲームが、このところ人気を集めている。従来の得点方式から役作りへと、ゲーム感覚も一新。ライフサイクルの長いゲーム機だと注目されている。

異色テーブルTV機として注目されていた、アイ・ピー・エム(株)の〝麻雀ゲーム〟が、このところ順調な伸びを示している。

ややもすると、考えるゲーム機（テーブルTV）は、オペレーターサイドから懸念される場合がある。と言うのは、テーブルTV機は、少しの時間で気軽に遊べるもの。つまり、息抜きの娯楽と言って良い。その娯楽が、説明の長い、頭をひねるようなゲームとなれば、お客は興味を持つ前に、嫌気をさしてしまうといったことだ。それだけに、この〝麻雀ゲーム〟、業界からは様子を見る形になっていた。

だが、ロケ先での反応、オーナーの声などを聞いてみると、ゲーム性の深い、面白いゲーム機だと賞賛されている。

大阪府豊中市にある喫茶タックのマスター増田哲朗氏は、

「サラリーマン、学生さん達に人気がありますよ。私も奥深いゲームだと思いますよね。と言うのは、麻雀の技術がうまくない人でも、それなりに和っているようですし、上手な人は点の高い役ばかり狙って楽しんでいるようです。売上げはインベーダーと同じか、少し上廻る感じですね」と好評ぶりを説明。さらに、「ゲーム時間は平均一時間程度やっていますネ。お金にして千円ぐらい使う人も、ざらにいますから―。」と続けた。

だが、良い面ばかりでもない。ゲーム内容が、男性娯楽の代表にあげられる麻雀だけに、同ゲーム機も80～90%男性が占めていること。又、これはプレイヤーの声だが、「相手のいない麻雀は振り込む心配はないが、緊張感に欠ける。」となかなかきびしい。と言うものの、裏を返せば自分の狙った役作りに専念できる、利点もあるわけだ。

次に、大阪市旭区にある喫茶パンの北村和久氏は、麻雀ゲームについて、

「ブロックからインベーダー、そして麻雀とお客さんが移っていきますね。興味深いのは、麻雀からインベーダーに戻る人が少ないということです。それに、この機械だけは複数で遊んでいるのが、目につきますね。」と人気は上々。

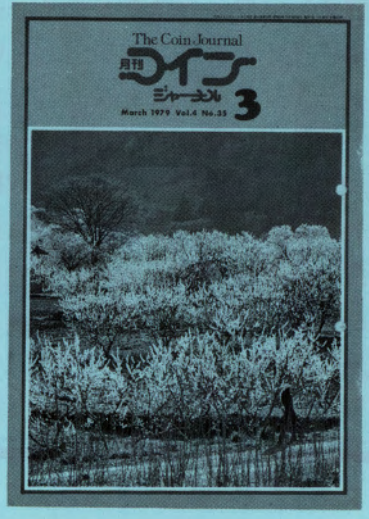
ここでもプレイヤーは、サラリーマンに学生が多く、インベーダーとは少し違った客層が、麻雀ゲームに熱中していると言う。

同店でプレイしていた福田君（大学生）は、次のように話してくれた。

「ポン、チー、リーチなんかは、ゲーム機にないけれど、実際の麻雀では作れないような大きな役を狙えるのが、最大の魅力じゃないかな。本当の麻雀なら振り込んだり、誰かがつもったりするけれど、ゲーム機にはそれがないから気に入ってます。」

ここで遊び方を説明すると、最初にパドルを使って、右から左へ流れる牌をボールで当て、配牌14枚を揃える。次に捨牌を決め、下のパドルをその牌の下にセットし、捨牌ボタンを押す、とその牌が消え同時にボールが出てくる。そのボールをパドルでコントロールして、欲しい牌に当てると自分の手に新しい牌が並ぶ。このような動作を繰り返して、完成（和り）させていく。注意するのは、捨牌を決める時間が15秒（超過するとボール数が1個少なくなる。）と、捨牌ボタンと、和りボタンを押し間違えない（間違って押すと、チョンボとなりゲームオーバーになる）、の2点。満貫以上の役を作るとリプレイとなる。

生産台数は、昨年の12月20日から2月末にかけて1500台、3月からは月産1000台以上と増産に踏み切った。



この一風変わった、麻雀ゲーム機の開発について、アイ・ピー・エム㈱では、現在オペレーターが望むのは〝ライフサイクルの長いゲーム機〟と分析。その結果、麻雀の持つ、奥深いゲーム性に着眼したことが成功したと説明してくれた。

インタビュー

80年代は成熟の時代

㈱ユニバーサル

岡田和生氏

「80年代は業界の成熟期。メーカーの《企画・開発》パワーが勝負どころ。弱肉強食の過酷な業界ですが、そこが魅力ともいえる。よい商品さえ出せば小が大を喰うこともできる業界です。」

(株)ユニバーサル、ユニバーサル販売(株)、(株)ユニバーサルリースの代表取締役。

外資系の業界大手を向うに大型メダル機から小型アーケード機、テレビゲーム機まで巾広い製品開発に果敢にチャレンジする若手業界のホープである。

今後は企画力・開発力の競争時代に入る

Q・業界の現況をメーカーとしてどのように見ておられますか。

A・最近、急速に拡大した喫茶店等の新規マーケットはほぼ、飽和状態になってきたのではないか。今後、これに匹敵する新しいマーケットの出現も現在のところ、予想できないと思う。

だから、メーカーとしては今後は、新機種の競争——企画力・開発力の競争時代に入るのではないか。

半導体業界においても現在、マイコンは万能＝神様だといった、かつての幻想が破れ、電子技術革命が頭打ちの状態で、多角的な応用の時代に入ったのだ、といった反省期に入っている。

今までメーカーとして積み上げてきたハード、ソフトの技術の蓄積を基にいかにバランスよく、効率的に新製品を企画・開発していくかが最大の課題だと思う。

Q・コストダウンも当然、問題になってきますね。

A・コスト競争も当然ながらキビシクはなるが、生産段階では各社の差はさして違わない。むしろ、企画・開発の段階での合理化、コストダウンの格差の方が大きい。設計段階でイシを半減することも可能ですから。

八〇年代はより深みのある、より完成されたゲーム機へと成熟していく時代ではないかと考えている。

ビッグメーカーの寡占化は進むか？

Q・各メーカーの《企画・開発パワー》が焦点というお話ですが、具体的にユニバーサルとしてはどのような組織戦略を考えておられるのか。

A・当業界がファッション産業であることから、他の家電や自動車産業のような巨大組織や高度システム化への志向は不用だと思う。むしろ、感覚的に

秀れた質の高い人間をいかに集めるか、ということの方が重要だ。もちろん、個々から生まれた企画アイデアをフォローできる体制は必要だが…。当社では常時、「企画開発会議」は行なっているが、社員一人一人の企画開発力を高めるための意識づけ、企画の啓蒙に力を注いでいきたいと考えている。

Q・そうであれば、ビッグメーカーの寡占化は進まないと見てよいのか。

A・今後ともメーカー間の力量差は開いていくと思うが、大きいからといって必ずしも優秀な商品が生れるとはいえないし、小が大を食う場合も起りうる。そういう意味では非常にユニークなおもしろい業界といえるのではないか。だから淘汰や新陳代謝は当然あるが、ビッグ企業が業界を独占支配する事態は起らないと考えている。

Q・テーブルゲーム機のブーム以降、資金等のリスクを持ち、他の下請メーカーに発注をかける「メーカー」や逆に下請メーカーから代理店販売を持つ業界内メーカーに転換する会社が、非常に増加しているが、この傾向は八〇年代も続くのだろうか。

A・本来的には自社に開発力を持たないメーカーはメーカーとは呼べないと思うのだが、現在、テーブルマーケットの急激なブーム現象から、需給関係が極度にアンバランスとなっているために起っている一時的な現象だと思う。

だが、オリジナルメーカーが価格面や供給の面など現在、コピー商品が氾濫している原因を取り除けない限り今後ともコピーメーカーは多数、存在しつづけるのではないか。

コピーの問題を考える場合、業界全体の発展という点から見れば、一様に悪いとはいえないし、開発コスト保障の面でも業界の開発コストは非常に小さい。だから、法的根拠のない権利主張はその全部を独占したいといった、一方的な主張にしか過ぎないのではないか。

オリジナルメーカーは今後一定以下のコピーの出現を防ぐことは充分可能だが、ここ当分の間は追い駆けっこの状態が続くと思う。

Q・貴社の場合、ユニバーサル販売、ユニバーサルリースとメーカー分野だけでなく販売から独立店の経営、レンタルまで全域にまたがり活動されているわけだが……。

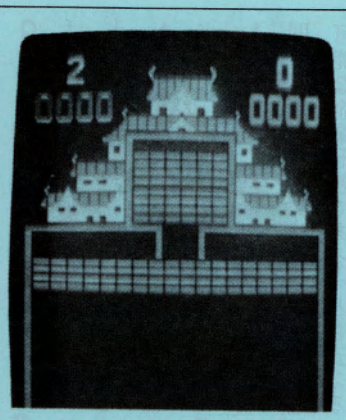
A・純粋メーカーで代理店への卸売りでは非常にリスキーであり、競争力がつかない。メーカーとしてより効率的な安定方向を求めていく過程で、ダイレクト販売へと必然的になっていった、ということだ。

当業界の場合、販売力はもちろん、無視できないが最終的に商品の出荷台数を決定するのは、その商品の持つ力だと思う。

ユニバーサルグループのコアー(核)は《優秀な製品》を開発生産するということだ。そこがコアーであり、出発点だと考えている。

Q・当業界の場合、メーカー、ディーラー、オペレーターの分野が未分化というよりも企業における強いパワーとなっているようだが。

A・当業界の大手企業の形態を見れば解るように《製造》・《販売》・《オペレーション》の三分野にわたる企業活動が有効に連結しないと大きな成長は望めないと思う。私達としても生きのびて力をつけていくためには、当然大手企業を意識せざるを得ない。



この頃からポストブロック機が現われだす。

優秀製品の開発生産が出発点

Q・当業界も日米同時代、あるいは日・米・欧・台湾・韓国を視界に入れた企業活動、世界戦略が必要な時代に入ったといわれておりますが…。八〇年代の海外戦略について。

A・世界同時代に入ったという点はその通りですね。特にアメリカですね。マーケットとしても、また強力なライバルメーカーとしても考えていかなければならないのは。

技術水準では日本はアメリカを追い抜いているし、現在日本のメーカー群団は非常に強いのではないですか。

なにしろ、インベーダーを開発したんですから(笑)。

日本のメーカーがアメリカでリーダーシップを取れれば、世界を制覇したといえるのではないか。

Q・ユニバーサルとしての具体的な活動はどうですか。

A・アメリカ、欧州に現地駐在員を置き活動を始めた段階だが、企業提携や工場設立などの具体的な内容の発表はもうちょっと待ってください。(笑)

Q・ということは三分野にわたる企業活動ができない企業は敗けていくということなのか。

A・もちろん、そういう意味ではない当業界にはブローカー的販売会社の数も多いが、これはマーケットの需要に則して短期的に効率の高い企業活動が可能な企業形態である。とも云えるわけだ。

この種の企業が存続できなくなる時期が来るとすれば、それはもっともっと先のことだと思う。

繰り返しになるが、小さいメーカーでもよい商品を造ることができれば、大手企業に充分対抗することが可能なのだ。

過酷な自由競争の業界こそが魅力

Q・よく業界内で、「秩序のない業界、乱世の業界だ」と嘆く声を聞く一方、現在の急激な伸びの好況を喜ぶと同時にその反動や将来性を危惧する不安の声も聞かれるが、八〇年代の業界はどう推移していくと考えておられるのか。

A・確かに過酷な自由競争の業界、力づくの弱肉強食の業界だと思うが、私はむしろ、そこにこの業界の魅力、おもしろさもあると考えている。

非常に不確実な要素の多い、未来を見通しにくい業界であることは事実だが、逆にいえば大手企業の独占支配が全体に及ばず、各自の企業努力の成果がストレートに出る業界だとも云えるわけだ。

企業規模の大小を問わず、各企業の創意工夫の努力があれば八〇年代の展望は明るいと言えると考えている。

テーブルマーケットについては、私は業界の大きな分野を占めるマーケットとして確立したと考えている。今後は業界外からのよほど強い防害ショックがない限り、後退のない安定成長期に入ると予想している。当然、これだけの急展開をしたわけだから、業界の一部には倒産などのリアクションはあるだろうが…。

過去の業界の歩みをふり返ってみてもデパート、スーパー、ボウリング場、独立店舗、店頭、ドライブインとどのマーケットも若干の縮少、一時期の落ち込みはあっても失くなってしまったマーケットはない。テーブルゲーム機のブームが起る前にブームとなった店頭の子供マーケットは、現在、退潮傾向にあるが、これも異常ともいえるテーブルブームの影響が原因であり、また今後再ブームの主役になることも考えられる。

むしろ、スーパー、独立店舗ゲーム場は現在も増加を続けているわけだ。

今回のテーブルブームで、ゲーム人口は飛躍的に拡大したし、特に従来、関係のなかった中高年、女性層にまで押し拡げたことの意義は大きいと思う。

成熟期に入る八〇年代

Q・八〇年代の展望は非常に明るいというお話だが、今回のブームで業界環境が急激に変化した、と指摘する声も聞く。例えば飲食業界やパチンコ業界からの参入、またかつてのボウリングブーム時のように大手資本の参人があるのでは?、といった危惧感を持つ業者もいる。こういった他からのインパクトはどうなのだろうか。

また、ポストインベーダーのカタストロフィ（破局）を半ば冗談めかして心配する向きもあるようだが。

A・後のポストインベーダーについて云えば、現在の狂乱状態を今後も続く正常状態とみて経営を考える業者がいるとすればそれはおっしゃる通り、破局でしょう。しかし、そんな業者はまづいない。テーブル機の売上げラインが五～七万を割らないなら、心配はない。メーカーとしてもインベーダーにつづく機種を開発発表していけます。

もし、インベーダーを越える機種の開発がなければ（私はないだろうと思うが）当分の間はインベーダーブームは持続するだろうし、大混乱を引き起すような急激な人気の落ち込みはあり得ないと考えている。

業界外からのインパクトについて云えば、魅力のあるマーケットに新しい参加者が入ってくるのは当然のことで、これはオペレーターの分野に限らず、メーカー、ディーラー分野も同様だ。当業界が流行性の強い、マスプロ、マスセールスに不向きなファッション企業の集合体と考えるならば、八〇年代の業界は全体として安定成長、成熟期に入るが、個々の構成員にとってはそれらの特性のため不安定要因を絶えず持っている。ということでしょう。

ひと言でいえば「成熟期」に入るということだと思います。

Q・どうもありがとうございました。

二代目登場

(有)タイガー娯楽　早見一義さん

三十歳になって、始めて二十代頃の〝若気のいたり〟を知った、と言う。親の仕事を手伝って、初めて父の職業のなんたるかを知った、とも言う。そして、二代目を継いで、やっと、父の偉さを肌で感じた、と語った早見一義氏。暖かい日射しを浴びる熱海で、柔和なまな射しはひとつになって風景の中に溶けていた。

父の跡は継がないぞという〝固い〟意志が…

アミューズメント業界の発展は、この五年間ほどは、実にめまぐるしい。めまぐるしいという表現では、まどろっこしい、むしろ、光速的スピードで変化しているといってもいい。だから、十年ほど昔を振り返るなら、石器時代をも想い起こすほどであるし、さらに、その昔となると先史時代を掘り返るほど茫洋とした時間の海へ分け入ってしまう。

今回の二代目氏は、タイガー娯楽の早見義一氏。正しくは、祖父、父の跡を継ぐのだから三代目となる二十一歳の青年である。

光速的発展をしている業界で、親子三代となると祖父と父と子はどんな心象風景を持つのであろうか。断絶などというなま易しい言葉ではない心理……。石器時代の祖父と文明開化と宇宙時代の親子が顔をつき合わしているように想像するのは、あながち間違ってはいないだろう。

「ゲーム業界には絶対に入らないゾ、という意識と、その一方、きっとゲーム業界に入るだろう、という気持、これが同居していたのが大学時代。いよいよ卒業を目前に迎えた頃は、後者の気持の方が勝っていましたね」

早見一義氏の気持の移り変わりは、良く分る。よく分るといい切ってしまえば、それまでだが、天文学的な時間の隔たりを感じさせる世代だからこそ、血がより強く引き合ったのであろうか。

最初からこの業界に入るなら電気科にでも入った。と語る早見氏は、あえて、経済学部に入る。これも父へ祖父への一種の抵抗であろうか。

卒業と同時に父の経営するタイガー娯楽に入社、二年間はみっちりと仕込まれました、と笑う。可愛いい子には旅をさせよ、の言葉通り、千葉県は船橋のヘルスセンターの責任者として、生まれ育った熱海を後にする。二十六歳、長女が生まれた年であった。

船橋には五年間、赴任する。最初は若いというだけで、なにかとイジメられたという。船橋のヘルスセンターには、アミューズメント業者が十五社も入っていた。西も東も分らない若僧である。さらに、社長の息子ということもある。かつて、古参兵が新兵を事あるごとにつらく当った風景になにやら似てはいる。

「酒です」

船橋で覚えたことは、という問に即答が返ってきた。

「なんでも一本、といいましてね。ビールでも一本、酒でも一升、ウイスキーでも一本、ともかく一晩に一本しかあけないです」もちろん、ビール一本というのは愛敬であって、ほとんどが、ウイスキー、愉快な酒である。しかし、そんな飲み方の中には、ある種の屈折がある。二代目、いや三代目としての責任感、時代から遅れ始めたヘルスセンターへの焦燥感、こもごもとしたものが、胸の中に去来したのであろうか。

船橋に赴任して六年たった。その間、長男も生まれた。昨年の夏、父には内緒で熱海に土地を買入れる。そして、棟上式の時になって、初めて父に報告する。熱海に帰任したのは、その年の暮れであった。

熱海はやはりふるさと水を得た魚のように…

タイガー娯楽は、早見社長も自から認めるように、テーブルTV機には出遅れた。ロケ先にそれを導入し始めたのが、昨年の初めであったし、その動機も、詳細は省略するが、しかたなしに、であった。それが、社長の思わくと違って、大いに当った。こんな事情を熱海と船橋とに離れて聞いている一義氏には隔靴掻痒の感があったのであろう。テーブルTVに手を出すべきだ、とは帰省の毎に父へは進言したという。

現在、一義氏の名刺には『専務取締役』

と書かれている。タイガー娯楽の本拠地熱海に帰ってきて、まだ、わずか三ヵ月くらいであるが、テーブルTVのレンタルに並々ならぬ力を注いでいる。市内を案内してもらっていて「ほら、あそこの喫茶店、話を持ってゆくまでが大変でしてね。ほらあそこは、今、三台入ってますよ…」とまさに水を得た魚のように嬉々として、氏自身の開発店を語ってくれる。その一軒、何をしても駄目だった駅前の食堂にゲーム機を入れた。社長は反対、しかし、わずか二、三ヵ月で予想以上の売上げをマークしている。

熱海には喫茶店が多い。すでに、その七割までにテーブルTVが入っている、とは一義氏の計算。そして、今、インベーダー離れが始まろうとしている、という。というのは、オーバストアー現象の熱海では、一店につき常連は約三十人といったところ。それが、ゲーム機にほとんど着く。そうなると、たいていが百円で三十分以上は遊ぶ、畢竟回転率が悪くなる。さらに、客からはもっと面白い、つまり、負かされるような機械はないのか、と注文が入る。オーナーは、一義氏に言う。『どこそこで見た、こういう機械』を、と。『インベーダーの後にくる機械はなんだろうか』こんな悩みは船橋時代になかったものだ。

「今のインベーダーブームは、かつてのボーリングブームと似ていますよ。あの頃も、ゲームが出来なくて待ち時間というものがあった。しかし、インベーダーはボーリング以上に機械の出廻わりが早い。今、需要のあるところへ、すべて出廻わった時、さてどうなるのか」

光速的発展をつづけるアミューズメント産業には、他の業界以上に転身や速応の機敏さが要求される。二代目としての一義氏に、父はその反応の素早さを求めているのであろう。

まわりへの思いやりはやはり、父に似て…

「父は酒を飲まない」

まず父と違っている第一の点、と一義氏。善人すぎる、おとなしすぎる、むやみと頭を下げすぎる云々、と一義氏は社長である父親との違いを列挙してみせた。

「しかし、社の若い人に言わせれば、ずい分と父に似てきたそうですよ」と苦笑する。「父は〝ついで〟が好きなんですよ。社員が東京に出張するという、すると、父は〝ついでにどこそこへ行って…〟と〝ついでに〟を連発する。それが、最近の私にもあるというんです」

学生時代の一義氏のニックネームは〝温泉ボケ〟「自分で言うのもなんですが、人が良くって、おとなしかったんです」商売には絶対に向いていない、と折紙(?)をつけられた一義氏の現在を見て、その友人達は「お前変わったなァ」。父に似てコマメになった自分をふと見つけると、これも血のなせる術かとしみじみ思う、という。

一義氏の趣味は車である。カーマニアのゆきつく先はやはり外車であろう。しかし、父は『ゲーム屋は絶対に外車に乗ってはイカン』と厳命する。

「思い込んだら絶対という頑固者でもあるんですよ、ウチの親父は。それほど儲かるものでなし、なにより成金趣味だ、外車は、と言うんですよ」こんな話をする時の一義氏の顔は、二児の父である表情であり、尊敬する父への限りない愛情であふれる。

一義氏が営業に廻わるというので同行してみた。そして熱海駅前の喫茶《チャイカ》のマスター・原規公さんに一義氏の話を聞いてみる。

「付き合い出してまだ日も浅いですから深いところまでは分りませんが、信用していい人ですね。喫茶店に機械を入れるのは、ゲームセンターと違うんだ、と我々には分らないところをいろいろとアドバイスしてくれたりもしますし……」

一義氏はメカに弱い、と言う。「どうしても直さなければならない時は、いじりますが、私がさわれば三日は動きますよ。それ以上動くと、メカ（技術者）に悪いですから……」

柔和な表情、そのままがこの人の他人へのいたわりの心であろうか。〝温泉ボケ〟がもし、こういう心のやさしさをつくるものであるなら、いいところに育ったと言える。アミューズメント業を継いで三代目、一義氏はやはり、宇宙時代的な反応の機敏さと同時に先史時代的なかつての懐しい心をも失わないでいるようである。

謹　告

平素は格別のお引立を賜り、厚く御礼申し上げます。

此の度の新製品「**メダルアクセプター**」は㈱コロナ、㈱新日本企画が共同で開発・製品化したオリジナル商品であり、現在、意匠権、実用新案権を申請中です。従って、この機械を無断で模倣またはこれに類似する商品として、製造・改造・販売・輸出等の行為は著作権法、工業所有権、不正競争防止法等に抵触し、弊社の正当な権利を侵害することになります。

つきましては、これらの行為のないよう充分ご注意賜りますよう、皆様のご理解、ご協力をお願い申し上げます。

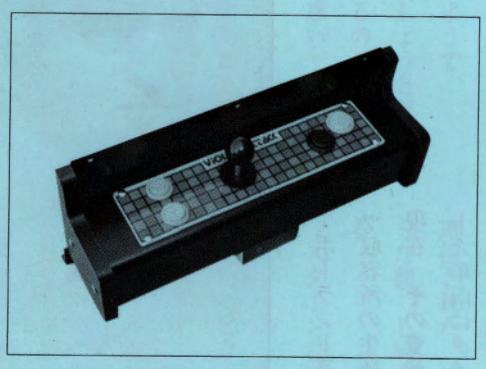
昭和五十九年九月

大阪府吹田市垂水町三丁目十七番十号
株式会社　コ　ロ　ナ
代表取締役　佐々木　茂　人

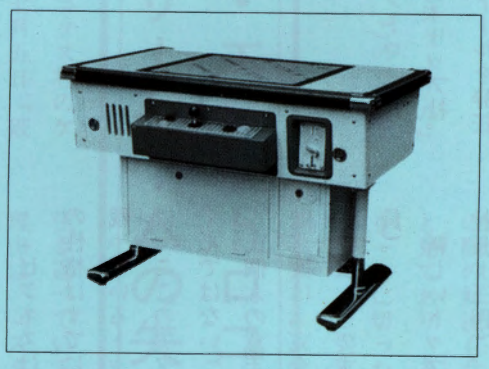
大阪府大阪市淀川区東三国六丁目一番四五号
株式会社　新日本企画
代表取締役　川　崎　英　吉

芝コイン・ジャーナル100号記念価格芝

水平パネル　¥7,000



カラー筐体(空・組み込み)



有限会社　芝　商　事

奈良県橿原市観音寺町411-1　☎07442-8-1171

振込先
三和銀行橿原支店
普通　189638

ウォール街をうならせた アタリ社売却の顚末記

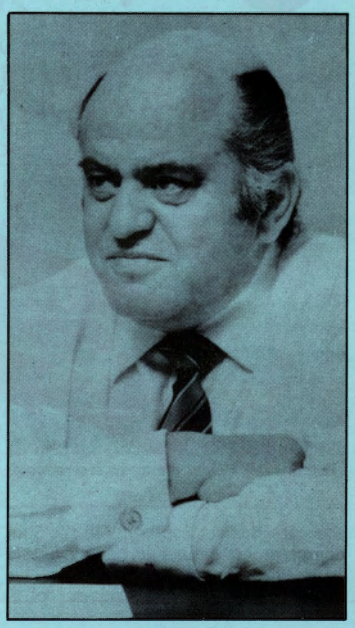
海外情報
西から東から
35

ワーナー・コミュニケーションズ社が、子会社であるアタリ社のホーム・コンピューター部門を手放した（七月二日）。売却先は、この一月、コモドール・インターナショナル社々長を辞任していたジャック・トラミエル氏（五六）＝**写真**。彼の自論は「ビジネスは戦争である」とか。今回、当業界だけにとどまらず、ウォールストリートなど金融ビジネス街も「えっ」と言わせた、二億四千万㌦の売買〝戦争〟を振り返ってみる。

まず、アタリ社の最盛期から話を始めよう。同社の売上げは、一九七六年（この年、ワーナーに買収）の三千万㌦から、ピークの八二年には三百億㌦と、爆発的に伸びる。一方で、アップル・コンピューター社の設立者で会社のスティーブン・ジョブ氏のような有名な人材をカットしたり、本社ビル群が四十九棟にも膨れ上るなど〝体質〟の問題もあったのだろうが、要はビデオブームの沈静化、八三年には五億三千九百万㌦の赤字を出すに至った。

親会社ワーナー自身の業績不振の上に、これではと、昨年九月には大手タバコ・メーカー、フィリップ・モリス社からモーガン氏をアタリ会長に迎え、整理統合で〝背水の陣〟をひく。今年に入ったら、ワーナーの〝乗っ取り未遂事件〟まで出るに及び、数ヵ月にわたり「アタリ売却か？」の噂が続いていた。

アタリの買い手最右翼と目されていたのは、オランダのエレクトロニクス企業の〝巨人〟N・V・フィリップ社。これが一転、この春コモドールを辞任したトラミエル氏個人だったので、米ビジネス界は二度おどろいた。



ポーランド系移民で、アウシュビッツ収容所の生残りのトラミエル氏は、現在、その資産一億㌦と見られる。二十六年前にタイプライター業から身を起こし、コモドール・インターナショナル（八三年度売上げ＝十億㌦）を育て上げ一大企業にするまでに得たものだ。

「ビジネスは戦争だ」と言い切る彼の性格はすでに出ている。以前から居残っているトップがすぐ気がついたのは「ここのアタリは委員会なんかで動くんではない」点。いわば、トラミエル氏個人の意志が働けばよいのだ。実際、彼は「完全で、異議など存在しない権限」を要求しているという（某社員）。

新しいトップには三人の息子サム（新社長＝三四）、ゲアリー、レオナルドの各氏を配し、解顧されたモーガン前会長の数段上をいく〝厳しい〟臨戦緊縮〟

体制作りを命じている。まるで「命令の人。将軍といったタイプ」（エンティン部長）というのが、衆目の一致したトラミエル氏像のようだ。

「フィリップがアタリ、じゃなく、個人がアタリを」と驚いた事情通が、改めてビックリしたのが「ワーナー＝トラミエル氏間の売買契約」の中身。「今年の株式公開取得業務のうち一番の難物だったのでは」とは、ウォール街のあるアナリスト。

トラミエル氏が取得したのは、ワーナーの子会社アタリのホーム・コンピューター部門で、その額二億四千万ドル。しかし、実際には現金のやりとりは無く、アタリの負債の肩持ち、という形になった。また、両者間では、株のやりとりも行われて、トラミエル氏はワーナー株を百万ドル分（株あたり二十二ドル＝当時）、ワーナーは新生なったアタリの全株式のうち三二%を、それぞれ取得した。

これまでのアタリは、ワーナーの下では、「ビデオゲームのコンピューター化」（コンシューマー化）に余り成功しているとは思われなかった。そこに目をつけたのが、パソコン業界の元祖――というのが大方の見方だ。

余談だが、彼が何故、コモドールを突然辞めたのか――社内のトップ権力争いが直接原因だという。という事は、今後、アタリ（ホーム・コンピューター部門のみ）は〝将軍〟トラミエル氏の下、「昨日の味方は今日の敵」を図にした如く、コモドールを相手に、どんなビジネス戦争を仕掛けるか、気になる所だ。

トラミエル氏がアタリ社のホーム・コンピューター部門を買収したわずか八日後の七月十日、同氏の古巣でもあるコモドール・インターナショナル社が、新アタリ入りするため同社を辞めた前従業員のエンジニア四人を訴えた。

ペンシルベニア州チェスター郡裁判所に持ち込まれたコモドール側の訴えは、前社員のエンジニアらが、退職前に設計機密を盗んだというもの。その中でコモドール社は、エンジニアリング部々長だったシラッツ・シブジ氏は退職の際、他のエンジニアらにアタリで働くように説得、辞めさせている（実際には、他にも上級役員数人も、辞職してアタリに入っている）、その際、後らは盗んだ設計資料や、調査記録、試作品を持ち出した、としている。

この訴えに対し州判事は、コモドールの仮処分申し立てを受理し、コモドール前社員のエンジニアらに対し、「いかなる方法であっても、たとえどのような業界機密、あるいは物品、あるいはコモドール社の機密情報であれ、これを使用、もしくは公表してはならない」旨告げた。

『ウォールストリート・ジャーナル』は七月十三日付の紙面で、この事件を次の様に伝えている。

「この告訴は……業界の多くの人が、これからタミナル氏とコモドール社との間の対決も益々シビアになっていくと見ており、それが初めて公けに口火を一斉に切ったものであろう」。

スターン・エレクトロニクス破産
レーザーゲームの失敗が響く

スターン・エレクトロニクス社のゲアリー・スターン社長は七月五日、「破産法」を定めた米国憲法第十一条に基づき、会社再建を裁判所に訴えた、と発表した。

負債が増大していったのは、まだ業界は今より活況期だったようで、

「古い負債をどうにかしようと思ったら、『破産法』に訴えるのがスターン社にとってベストだと思い、決心した」

と、スターン社長は新聞発表で答えている。

同社が財政の危機に見舞われたのは、今回が初めてではない。

一九八二年、財政のやりくりが困難が判明するなか、スターン社は、USビリヤード、アルバート・サイモン両社との間に数百万ドルの融資協定を結び、生き返っている。その資金の主な用途理由は、「スターン社のイメージを損なわないため」――当時、同社の約半分近くの株を所有していたマーチン・ブロムレー氏が、スロットマシンによる所得を隠した罪により、ロンドンで逮捕された。結局、株の買い戻しに要した額、しめて千五百万ドルに達している。

スターン社は一九七六年、ピンボールのメーカーとして発足。八〇年には、同社初のビデオゲーム機「アストロ・インベーダー」を発表し、八二年には、ピンボール機製造を中止し、ビデオ機部門に専念すると発表した。

ヒット商品としては、「ベルザーク」「スクランブル」などを手掛けてきた。

同社が、他のメーカー同様、レーザーゲームで〝手痛い目〟に遭ったのは

事実。実際、業界は、レーザーゲームが〝救世主〟になるものと期待し、殆ど言ってよい程のメーカーがその現実化へ向け殺到した。スターン社が発表したのは「クリフ・ハンガー」と「ゴール・トウ・ゴー」。が、いずれもウケなかった。そして不幸にも、レーザー・ブームは来たものの、去っていったのである。誰も振り向こうとさえしない、厄介者の高いゲーム機だけを残して。

「破産法」による企業買売は、米国では良く見られるもので、スターリン社関係でも、シーバーグ社が同法に基づく会社更正を申し出た後の一九七九年、同社の社名、設施、資産を買収し、最近になって、これを売却している。また、同様にユニバーサル・リサーチ・ラボラトリーズ社を同年に買収、その後は、現時点では不明。

さて、財政の立て直しについてスターン社では、他メーカーのためにモノを作ったり、自社製品も勿論開発したり、エレクトロニクスの他業種への多様化にあわせていけば、と期待している。具体的には、テレコミュニケーション業界むけの製品、業者がやっているCATV設置を家庭用に作る、自販機や冷暖房機むけのエレクトロニクスなど——。ビデオゲーム業には、あくまでも固執していくという。

「破産法」畑に関しては、学歴もあり、実践の経験も持つゲアリー・スターン社長は、

「私の経験からいって、今後六ヵ月で当社は新生でより強力な会社になると思っています。それは、難しくも冗長な事でもありません」

と語っている。

家出少年捜索に米・オペレーター協会が協力

先進国では洋の東西を問わず、青少年の家出が社会問題になっている。

その解決の一端を担おうと、現在、米国では「自宅までタダで」を謳い文句に、全米で一大公共キャンペーン(バス会社のトレイルウェイ社、警察本部長国際協会＝共催)が繰り広げられている。米・娯楽ゲーム機製造者協会(AGMA)も、これに協力しようと、アーケード・オペレーターに対し、このキャンペーンに積極的に参加するよう呼びかけている話題を——。

「子供達が家を出る——その先にゴールは無い。事故に巻き込まれる以外、行き先は無い」とキャンペーン・ポスター＝**写真**＝は呼びかけている。そのシステムは——家出青少年が、最寄りの警察へ連絡を取り、警官や、福祉ワーカー、保護官などに保護された後は、トレイルウェイ社がバス料金を負担、地元の警察も連絡を受け、家族に知らせるというもの。

最近の『USAトゥデー』誌の記事によると、このように、トレイルウェイズ社のバスで家へ帰っている小さな〝家出人〟は、一日当り十人になるという。

先のAGMA、グレン・ブラズウェル代表は、この問題について、

「家出した子供達は、多くが、仲間を求めてゲーム場に出入りするようだ。という事は、当業界は、このキャンペーン・ポスターを目出つ所に貼る事で、彼らに〝接近〟できるチャンスが非常に高い訳です。わずか七〇㌢×五五㌢のポスターではあるが、それを通じて、すでに四、五百件近くのケースがAGMAを通じ、無事に解決しています」

と語っている。

バリー社、レジャー用バイクに進出か？

バリー・マニュファクチュアリング社は、すでにヘルス・レジャー部門の業務も広く知られているが、先頃、新たにライフサイクル社(カリフォルニ

ア州アービン）の全資産を獲得、同社をグループ傘下に入れた。なお、その際の契約条項の仔細は、明らかにされていない。同社はレジャー用バイクのメーカー。

ライフスタイル社を獲得した事で、バリーのロバート・E・ミュレーン会長は、

「ライフサイクル社は、バリーで今成長しているレジャー娯楽部門を完全に補える所。傘下のヘルス&テニス社の会員百五十万人が全国各地のロケで膨大なテストを行ったので、質・安全性ともに優る（練訓用）バイクを作れるのは、ここしかないと確信している」

と語っている。

ホルトン社長、ニート一副社長らトップ人事は引継がれる模様で、マーケティングの範囲については、従来のヘルス・クラブだけではなく、一般ロケーションをはじめ、リハビリ・センター、軍関係設施など活性化を図っていきたいという。

これ以外のバリー傘下の陣容を次に見ると。

七ヵ所の大型遊園地（シックス・フラッグズ社）、二百八十ヵ所を上回るヘルス・美容クラブ（ヘルス&テニス社）、全米最大のファミリー・アミューズメント・センターのチェーン（バリーズ・アラジンズ・キャッスル社）。関連企業を入れると、手軽な週間宝くじ機を設計・販売するサイエンティフィック・ゲームズ社。大手ホテル・カジノで有名なバリーズ・パーク・パレス（ニュージャージー州アトランチックシティー）は、株の八四%がバリー株である。

さすがアメリカ
飛行機の中でコンピュータゲームが！

AP電が伝える所によると、ソフトウェアの違法コピーが蔓延するなか、多くの人は「コピーを悪気なくやっている」（米国の某コンピューター関連協会理事）。

「全米のソフト業界に、コピーが及ぼす損害額は年間、最低でも二十億ドル」と語るのは、データ・プロセシング・サービス組織協会（ADAPSO）のジェリー・リー・ドライヤー会長。同協会には全米で、約七百五十社のコンピューター関連企業が加わっており、『コンピューター関連業界世界会議』に米国から参加した四団体の一つ。

ドライヤー氏は「一般の人達は、ソフトのコピーは大した事ではないと思っている、が当業界にとっては一大事で、その問題解決に着手したところだ」とインタビューに答えながらも、「米国をはじめ、各国とも法的にソフト保護の方向に向いており、業界にとっては肯定的な手応えを期待している」としている。

＊　＊　＊

「空飛ぶアーケードならぬ、ユーナイテッド航空1240便」と伝えるのも同じAP電。

それによると、乗客は座席前に組み込まれているトレー・テーブル式のコンピューター・ゲームを楽しめるというもの。

同航空では手始めに、まずサンフランシスコ～サンディエゴ～シカゴ～（翌日）ラスベガスの路線で始める。「ギャンブルの本場に着くまでに、まずは当社のフライト中にブラックジャックの腕を磨いてみては」とは同航空のホプキンス・スポークスマン。

カジノと違って機内ゲームは無料で静か、も売り物の一つ。「ゲームをしない他のお客機にも迷惑になりません」と売り込むのは、このゲームを開発したマーケティング担当専務のポーラ・ジョージ女史。

このシステム、今後は他の路線にも次々と登場する予定だという。

酒場でのビデオカードゲームは可
カリフォルニア州が新たな見解

米国のデジタル・コントロール社（ジョージア州アトランタ）はこのほど、カリフォルニア州酒類管理局が、同社の「リトル・カジノ」「リトル・カジノII」が今まで自由に販売・ロケ化できなかった現状が変わるような見解を表明した、と発表した。

それに先立ちカリフォルニア州当局は、ギャンブル行為を酒場などで禁止する方向にもっていこうとの意向で、同ゲーム機を数台、すでに購入、調査していた。

同州酒類管理局が、七月九日付の文書で、マイク・マーキー・デ社々長に明らかにしたのは、「同局は、これらゲーム機が州内の認可店にマーケティ

ング・設置される事に対し、何ら反対するものではない」（マニュアル・エスピノーザ同局々長兼評議委員長）との旨である。

但し、今回の当局の見解は、純粋なアミューズ用ビデオ・カードゲーム機を、ギャンブル性を促すようなモノからはっきり区分・指定する一連の基準に準拠しており、それによると、リトル・カジノは「ギャンブル用にではなく、アミューズのみに設計、製造、使用されるもの」で、「プレーヤーに対し、直接あるいは間接に、クレジットなどの形態にかかわらずペイアウトや景品を出してはならない」、また「賭けない、いかなるものであれ、受けてはならない」。また、同ゲーム機は「ゲーム完了前のスコアーを除去（ノッキングオフ）するための回路要素を持ってはならず、サブボードでギャンブル機に転用してはならない」とも規定されている。

カリフォルニア州酒類管理局が示した見解は、業界から見れば、異例なほど「業界の自由裁量がない」厳しい規則が盛り込まれているが、同局は、その実施にあたっては、厳しく臨んでいくものと思われる。

これら諸基準にあわせるため、カリフォルニア州向けに今後製造される「リトル・カジノ」「リトル・カジノII」とも、同ゲームの機能の一つ、「フリー・ハンド」を消す回路を内蔵させるという。また、すでにカリフォルニア州内にあるものについては、「同様の処置がとられている」（マーキー・デ社々長）。

「カリフォルニア州が、ビデオ・カードゲームの使用について、その管轄化にあたり積極的であり、純粋なアミューズ用と、〝クレジット〟用の違いを、他に先立ち明確にしたことを、非常に喜んでいる」（同社長）。

いま米国はちょっとした宝くじ（ロッテリー）ブームで、カリフォルニア州では、ビデオ・ロッテリー機の正否が、この十一月六日に問われようとしている。「ギャンブルか否か?」「その境界は?」とはナイーブな部分を含む問題だが、今回の「リトル・カジノ、カ州でOK」のニュースが、他州へどう影響するか、注目される所だ。

米国・人気ゲームベスト10

夏中旬期、米国ロケでのゲーム別人気状況を久しぶりに紹介しよう。

ビデオゲームは、従来型、サブボード型ともに相変らずスポーツものが強いが、今期はロス五輪に重なったためか（?）、その傾向が著しくなった。

従来型では**パンチアウト**（任天堂）が横綱並の強さでトップ人気を誇っている。若干出遅れて**スパイ・ハンター**（バリ・ミッドウェー）、**ポールポジション**（アタリ）。オリンピックでスポーツ人気沸騰でもあるまいが、**トラック&フィールド**（コナミ／センチュリ）と**ハイパー・スポーツ**（同）がグーンと伸び、これらと互角で健闘しているのが注目できる。以下、**バーディー・キングII**（コイン・イット）、**クロスボウ**（エキシディー）、**クッグチーム・レスリング**（データイースト）といったところ。

サブボード型は**VSベースボール**（任天堂）と**VSテニス**（同）がトップの強さ。が、ゲーム場外のストリート・ロケでは**メガ・ゾーン**（コナミ／インターロジック）が互角に組んでいる。以下に**ポールポジションII**、**タイム・パイロット'84**（コナミ）、**メガ・ゾーン**（コナミ／インターロジック）、**エレベーター・アクション**（タイトー）など常連の中にあって、**アップ・アンド・ダウン**（バリー・ミッドウェー）が健闘、上位に食い込んでいる。

レーザーゲームはどうなっているか?何に人気が集まっているのか?**マッハ3**（ミルスター）、**ドラゴンズ・レア**（シネマトロニクス）、**アストロン・ベルト**（バリー・ミッドウェー）の常連二種がジリ貧・横バイなのに較べ、**スター・ライダー**（ウイリアムズ）、**コブラ・コマンド**（データイースト）、**ファイヤーフォックス**（アタリ）といった新顔が人気を博している。

ピンボールの人気分布は全体として把握しにくいが、新旧機種の世代交代は進んでいるようだ。**ロックン・エム・アップ**（ゴットリーブ）、**ファイヤーパワーII**（ウイリアムズ）、**アマゾン・ハント**（同）、**Qバート・クウェスト**（同）など旧グループに替って、**ブラック・ピラミッド**（バリー・ミッドウェー）、**ペナント・フィーバー**（ウイリアムズ）、**ザ・ゲームズ**（ゴットリーブ）などにも人気が出ている。が、なんと言っても、ピンボールの人気寿命は長く、ゆるやかな動きではある。

Our friendship helps your trade

COIN SLOT
P.O. BOX 57, DALTRY STREET,
OLDHAM OL1 4BB, ENGLAND
PHONE: 061-624 3687. TELEX: 667352

The Coin Op Journal
503 JULAKU BUILDING,
OSAKA, JAPAN
PHONE: 06-315-7739. TELEX: 5233 863

基盤セット
好評発売中

シーテンパー 十点半

中国古来のマージャンゲーム遂に完成！

©NAS CORPORATION

出来役一覧　　倍数

- 一萬・二萬・三萬・四萬・ダイヤ白 …100
- 〃　〃　〃　〃　0.5 … 40
- 五以下の牌五牌で丁度10.5…… 10
- 五牌で丁度10.5…… 7
- 五牌引いても10.5以下の場合… 5
- 二牌引いて丁度10.5の場合…… 3

（例）東・ 0.5

十点半の遊び方

- 親（機械）と子１．２．３との勝負です。
  ※牌を機械が混ぜサイコロ２個が廻り、その合計数字で牌を取る場所を、機械が指示します。
- 牌の点数は下記の通りです。
  ※一萬～九萬は１点～９点、東10点、白発中は各 0.5と計算します。
  使用する牌は一萬～九萬及び東白発中各４牌、計52牌のみです。
  ※牌の引き枚数は最高５枚までとします。（１箇所）
- 合計数10.5が最高で、引き過ぎて10.5を過ぎた場合は子の超過は先負けであり、もし先に親が超過していても親は知らぬ顔で勝負します。
  ビッグ・スモールをかける時は(7)は別れ、小は２～６大は８～12までです。
- ビッグ・スモールを行う場合は、５回までできます。
- 又、ビッグ・スモールを行う場合、子が負けた時はその時点で勝っている数は０に戻ります。
- 普通点数の勝負以外に役が６通りあります。
  デモストレーションで別途表示します。

今！中古基盤の活用が勝負の決め手！

JAVAC 中古基盤サービス

大好評

不要な基盤を在庫にし、それを売りつける業者が多い中、当社はオペレーターが本当に必要な基盤だけを良心的な価格でお世話します。

中古基盤サービス　☎03(370)4390

技術とサービスと信頼の
株式会社ジャバック

〒151 東京都渋谷区代々木4－28－8
（第1村田ビル109号）
☎03－370－4377，4390

―振込銀行―
渋谷信用金庫
中目黒支店
当座10469

プライスとスピードの両立がSKのモットーです。

ロイヤル麻雀
18インチテーブル
¥120,000

¥78,000（パネル別）

テーブル仕様
- モニター東映、電源DC5V7A。
- ファン、ノイズフィルター、サービススイッチ、カウンター、磁気取りスイッチ付。
- モニター基板の調整、取りはずしはブラウン管をはずさなくてもできます。

有限会社 S・Kコーポレーション
〒273 千葉県船橋市栄町2丁目8番10 TEL0474(35)2120〈代〉

これが本当の
アミューズメント　ポーカーゲーム

MR. COMPUTER ®TM

ミスター・コンピューター

機械（ミスター・コンピューター）が親です。機械を相手に、全く本当のポーカーをカードで遊ぶ時と同じ様に、先づ「アンティ」を払い、「レイズ」したり「おり」たり「ブラフ」したり「コール」したり出来ます。

DISPLAY

テロップにお店の宣伝が打ち込めます。

PLAY

ゲームの始めにアンティ1000点をはらいます。

PLAY

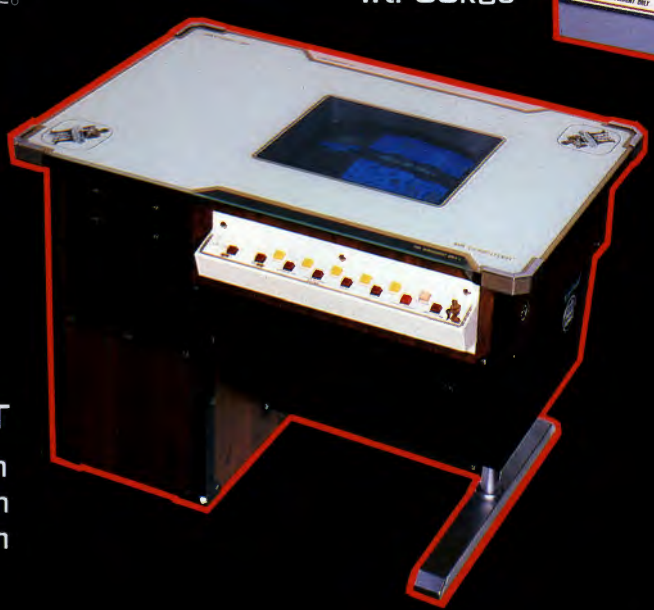
親は8000点も賭けてきました。
おりるか、合わせるか？

DROP

貴方のハッタリに親がおりてしまいました。

MODEL : BE-80000/MRC

H 480m/m
W 415m/m
D 480m/m
Wt. 35kgs



MODEL : BE-80000/MRT

H 650m/m
W 900m/m
D 560m/m
Wt. 60kgs

当社開発オリジナル、
ゲームにつき何びとも
無断で著作権侵害する
ことを禁じます。

「クレジット」の積算、「おろし」の機構がついていませんので絶対に賭博には、使用出来ません。

BONANZA ENTERPRISES, LTD.®

3-43, 3-Chome, Shin-Yamashita, Naka-ku, Port P.O. Box 111, Yokohama, Japan Tel:(045)623-5711 Telex:47901 WIKIWIKI J

株式会社 ウィング

〒168 東京都杉並区高井戸西1−2−4
TEL (03) 331−7611

の支持を集め創刊2周年！

当社発行のカラオケ情報紙「月刊カラオケファン」は、一昨年(57年)10月の分離創刊以来、おかげさまで満2周年を迎える運びとなりました。これも偏えに、皆様方のご支援の賜と社員一同深く感謝しております。

省みますに、この2年間はカラオケ業界にとって、まさに〝激動の時代〟だったと言うことができるのではないでしょうか。即ち、VHDディスク、レーザーディスク、コンパクトディスク等々といった「音響・映像ニューメディア」を採用したカラオケ機器の出現により、それまでの主流であった8トラックカラオケシステムが、業務用市場から駆逐される事態を迎えたというだけでなく、これに

イア一直線

創業19年
〒536 大阪市城東区中央1-4-21
TEL06-933-0852(代)

AV対応
COIN BOX
CB-400

僚紙 月刊カラオケfanは、

カラオケファンとお店をつなぐ情報紙 ファン

ファン
ユーザー
デーラー

ともなって料金システムの面でも、「カラオケ使用料一曲100円」というこれまでの通り相場が一挙に200円に上昇、ハード、ソフト、インカム、いずれの面でも新時代の洗礼を受けるという情況に至りました。

このような業界変化の中にあって「月刊カラオケファン」では、常に「よりビビッドな情報提供を―」という編集方針に心がけてまいりました結果、おかげさまで多くの方々から多大のご支援を受け、現在に至っております。当社では「月刊カラオケファン」を更に多くの方々に親しまれる情報媒体にすべく、今後とも一層努力する所存です。3年目からの「月刊カラオケファン」にご期待下さい。

58年10月号

58年11月号

58年12月号

59年1月号

59年2月号

59年3月号

59年4月号

59年5月号

59年6月号

59年7月号

59年8月号

59年9月号

AV対応
ロマンTK-7500

ニューメデ

おかげさまで

株式会社 大知物産（オオトモ）

祝月刊コインジャーナル
創刊100号

ニューメディアをあなたに

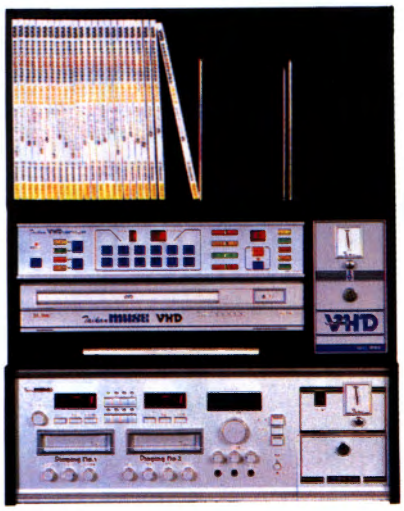
夢の

全自動CDカラオケシステム
CDS-6000
新登場！

- 迫力のデジタルサウンド
- 最大3600曲（XK-601EM3台連結時）の中から一発自動再生
- キー、テンポコントロール機能内蔵
- メモリーは最大6曲
- もちろんワリコミ、キャンセルOK！

VHD
ビデオディスク
カラオケシステム
の本命！

先進の技術が生み出した
タイカン
MUSE
VHD
VIDEO HIGH-DENSITY
DISC SYSTEM



株式会社
タイカン

本　　社　〒673 兵庫県明石市樽屋町6－11　☎(078)912－5279代表
東京営業所　〒164 東京都中野区本町4－5－14(中野スカイマンション212)　☎(03)384－3881
金沢営業所　〒920 金沢市芳斉町1丁目2－18　☎(0762)21－8570
長崎営業所　〒850 長崎県長崎市丸山町1－28(田中ビル2F201号 料亭花月前)　☎(0958)23－3815

タイカングループ
■タイカン音楽産業株式会社☎(078)918－3103　■タイカン四国販売株式会社☎(0898)24－0700
■タイカン鹿児島販売株式会社☎(0992)24－6263　■タイカン東北販売株式会社☎(0222)63－7911
■タイカン山陽販売株式会社☎(0834)31－8500

カラオケ業界の十年を振り返って

アミューズメント業界の根幹を「コインオペレーションにあるとした本誌では、創刊以来今日に至るまで、カラオケもコインオペの一業体と考え、積極的に取材活動を展開、そのひとつの成果として二年前、「月刊カラオケファン」を産み出しました。思えば今日でこそ、カラオケは〝日本固有の文化のひとつ〟と言われるまでに成長発展をみていますが、ここに至る源動力となったのは、他でもなく〝コインオペ〟を生業としているわれわれアミューズメント産業であったと言う事実は誰れも否定できません。本誌100号にあたり、今一度、カラオケ業界の歩んできた道程を振り返ってみた。

カラオケ黎明

もともと音楽関係者の間で使われていた〝カラオケ〟という言葉が、現在のような意味を持って使われだしたのは、今から約12年前の昭和47年頃とされている。発祥の地は神戸の三ノ宮。現在も同地でカラオケリース会社を経営する㈱クレセントの井上祐輔氏がパイオニアだったという説が一般的である。（これとは別に、大阪の㈱ミニ・ジューク社長浜崎巌氏が元祖という説もあるが、ここでは通説に従う）。

井上氏は、当時、生バンドのリーダーとして、三ノ宮地区で演奏活動に従事するうち、現在のようなテープ式装置を発案、個人で製作、オペレーションしたところ、意外な程の高収益を得たのに力を得、事業展開に踏み切ったとされている。

同時にこの噂は、たちまち大阪、東京に広がり、各地で類似商品が続々と登場、僅か一年余りの間に、盛り場での隠れたブームと呼ばれるまでに流行することになる。

翌48年は、カラオケが夜の世界で早くもひとり歩きを始めた年であった。小資本のカラオケ専業業者が各地に誕生し、普及にも拍車がかかりだす。

当業界が、この流行と接触を持ち出したのは、この年からではなかったか。それまで、ジュークボックスを専門的に販売・リースしていた業者が、ジュークボックス需要の減退と、市場の類似性から、次々とカラオケを扱い商品にとり入れ、オペレーション展開を図って行ったようである。レコードメーカーの大手、テイチクがこの業界に参入したのもこの年である。同社では、カーステレオ用ソフトの主流が、8トラックテープからカセットテープへ移行しつつあったこの年、8トラテープ需要落ち込みのテコ入れとして着目したのがこの流行であった。

大手としては、業界でも初のカラオケテープ市販は、当時としては冒険とみられたが、売れ行きは予想外に好調で、今日の同社の業績に大きく貢献することとなった。

そして、続く49、50年は、この流行が中央から地方へ拡がりをみせる成熟の年代にあたる。都市での流行が〝ホンモノ〟と判るや、資本力をつけた専業メーカーは、その販売網を地方へも拡げ、流通整備と地位の安定化に取り組むことになる。

この時期のエピソードとして、セールスマンが地方で、カンオケ売りと間違われた話（㈱大知物産河瀬知之社長談）は有名。

㈱大知物産河瀬知之社長

現在のカラオケ主力メーカーと言われている会社のほとんどは、ほぼこの時期に組織としての地力をつけたとされている。しかし一方で、〝四畳半メーカー〟と呼ばれる弱小メーカーが雨後のタケノコの如く誕生し、業界全体が戦国時代さながらの擾乱状態を呈するのもこの年代である。

全国的なブームに

この状態は、翌51年も続き、謂る〝第一次カラオケブーム〟と呼ばれるほどの好景気に業界がわき返ることになる。そして、初めてカラオケが、単なる流行を超え」ブーム」と呼ばれる。

盛り場からは夜遅くまでエコーのかかった歌声が響き渡り、客同士がマイクの奪い合いの末喧嘩騒ぎを起したというのもこの頃からである。

「いくら造っても注文に応じきれない」、「カラオケ3台売ったら社員の給料が出せる」、「コインボックスがパンクした」――こんな話が業者間でしきりに交わされ、業界は空前の好景気に酔いしれる。カラオケは、登場以来僅か三年余りにして盛り場の中心的なレジャーとしての地位を完全に確保したのである。

この好景気は、さらに53年まで続き、需要もスナック・バーといった酒場から、寿司屋、割烹、旅館といった料理店にまで広がり、「酒のあるところカラオケあり」といった状況を生みだす。

その一方で、スナック・バーといった飲食店への普及率は八割という高率に達し、ようやく限界が囁やかれだすのもこの頃から。

特に、サービス体勢が不十分な販社や、

粗製乱造をくり返すメーカー、無軌道な経営内容の会社等が次々と脱落、その中には業界大手も含まれていた。

新規導入店の減少傾向は、それだけメーカー間の競争を激化させ、同時に代替需要の促進という新たな問題に直面することになる。カラオケが本当の意味で商品力を問われ出したのは、この頃からだと言える。メーカーは、より高性能で、より付加価値の高い商品をということから、デッキの二連化やエコーの電子化あるいは、アンプのハイパワー化などに取り組み、性能競争が盛んに繰りひろげられる。

そして、この一環として翌年登場したのが、絵と歌詞が映し出される〝ビデオカラオケシステム〟。現在のビデオカラオケブームのはしりの商品がこの年産まれている。

また、一方で「カラオケ騒音」が問題となったのもこの頃から。53年に全国でも初めて、八尾市が規制条例を施行するや、またたく間に全国の都市が同種の条例を制定、環境庁まで巻き込み、カラオケ騒音論議が活発になった。

タイカンミューズ 800

ホームレジャーへ

カラオケブームのこのような伸張は、単に、「中年サラリーマンが酒場で楽しむレジャー」という範囲を越え、家庭にまで持ち込まれていくようになる。これが、謂る〝第二次カラオケブーム〟である。

55年、この流行の根強さに注目した大手家電メーカーが、いよいよ本腰を入れてカラオケ分野への参入を果した年であった。その代表的メーカーが、松下電器、日本コロムビア、クラリオンである。小売価格が四～五万円程度のホームカラオケは、飛ぶように売れ、翌年には、大手家電、音響メーカーのほとんどがこの分野に参入、年間販売台数も毎年倍々ゲームを演じ、早くも57年には一〇〇万台を突破させる。

このような、ホームマーケットの好調は、同時に、このレジャーを個人の趣味にしようとする人々を生み出し、〝カラオケサークル〟が誕生し出すのもこの頃の特徴。

一方、業務用市場は、マーケットサイズの有限性から、需要が頭打ち傾向をみせ出す。しかも、この傾向は、翌56年、57年まで続き、市況低迷を打開する画期的な商品の登場を待ち望む声が強くなる。

57年は、その意味でカラオケ業界がひとつの大きな変革を受けた年であった。

これより先、家電各社は、エレクトロニクス技術の大幅な進歩を遂げ、次代のホームオーディオの主流を、DA（デジタルオーディオ）、レーザーで武装されたA・V（オーディオ&ビジュアル）商品と位置づけ、積極的に新商品開発に取り組んでいた。その成果として完成したのが、ひとつは日本ビクターの開発による「VHDビデオディスク」（静電容量方式）であり、またひとつは、パイオニアの「レーザーディスク」（光方式）、そしてまたひとつが、ソニー、フィリップス共同開発によるCD（コンパクトディスク）であった。

しかし、これらの商品は、ホームオーディオとしての商品力に疑問が多く、そのテストマーケットとして採用されたのが業務用カラオケ市場である。

A・Vカラオケ本格化

57年夏、パイオニアと東映芸能ビデオ（現、東映ビデオ）は、共同でレーザーディスクカラオケシステムを発売、この後、カラオケ専業メーカー二社が相乗りして現在の〝ビデオカラオケブーム〟のはしりを形成する。

同時に、VHD陣営でも、この市場への参入機会を狙っていたが、一番手となったのが、カラオケのテイ・アンド・エム（58年夏）。シャープとの共同開発による「ビデオカラオケシステムTD－1」である。

これにより、業務用カラオケ市場は、一気にAV花咲りとなり、従来のテープカラオケを旧システムの位置へ追いやることで、代替え需要を促すことに成功する。

現在のところ、この種のビデオカラオケシステムは、業務用市場の15%前後に達したとみられているが、関係者の予測では、最高50%まで普及する商品との見方で一致している。

また、CDシステムについては、今のところ一定の市場を獲保するまでには至ってないが、来年以降、ユーザーズビットの活用次第によっては、かなりの市場を形成するとみられており、AVシステムとしての完成を期待する声は強い。

いずれにしろ、当業界は、今後確実にAV化の方向に向きつつあることに間違いはなく、ディーラー・オペレーターがいかに末端に理解を促すかが今後の大きなカギになる。

資本、流通経路、商品力等々、まだまだ障害となる部分は少くないものの、ニーズはそこに確実にあり、オペレーターの果す役割は今後増々重要になると思われる。

VHDカラオケとしては一号機となったT＆M社の「TD－1」

レーザーピックアップ採用のレーザーディスクカラオケも人気を呼んでいる

酔歌酔談

浅野次郎

カラオケって、いつ頃から流行りだしたのかしら。最近では、ブラウン管に、歌詞や、さもありげな絵が出るカラオケ（あれもカラオケって言うのかしら）もあるそうだけど、ぼくらがいちばん慣れているのは、エコーが効いた、十倍も二十倍も上手に聴える、あのマイクね。

カラオケがスナックやバーに出現する前は、それでもやっぱり酔っては奇声を張り上げていたから、あれはどうしていたんだろう。有線放送にリクエストして、歌っていたことも、確かにあったよね。電話で申し込むと、十曲ばかり待たされたあげくに、想い出したように流れてきて、なにか興ざめを感じたね。その頃はお店の中にステージがあるわけじゃなし、客同士も拍手を交換し合うって習慣もなかったみたい。やっぱりこれは、カラオケ文化みたいなのができて、拍手しあったり、ホメあったりするようになったためかしら。

だけど、若い人はどんなんだろうか。カラオケを歌う前の気持は。ぼくなんかは、順番が近づいてくるとドキドキしてきて、水割をやたら飲んでみたり、隣の女の子に、バツの悪い軽口を言ってみたりで、ほんとに身も世もなくなるんだけど、誰れでも、マイクが近づくとこんな症候群が出るんだろうか。

これは、ぼくらの世代に共通の現象だと思うんだよね。そういえば、ぼくらは昔から、みんなの前では歌わなかったみたい。有線放送をバックに歌う時も、必ず店の女の子といっしょだったし。その時は、学生時代のコンパでも、みんなで車座になってワイ歌を大声でガナッていたものね。そして、ワイ歌の前は、そう歌声喫茶ってのがあったね。『炎』とか『どんぞこ』って名の大きな喫茶店があって、歌詞本を買って、薄暗い中で〝夜霧の彼方へ〜〟とか〝走れトロイカ軽やか〜に〟なんて、暗い青春を歌っていたんだね。あれは、どうして、いつもロシア民謡だったのか、どうも分らないね。あの頃のリーダーというのは、りりしい感じの女性で、学生さんみたいだったね。みんなでしか歌わなかったから、自分の歌の上手下手もあまり分らなかったし、音程がはずれたり、テンポが狂っていても分らず、そのまま育ってきたみたい。

だから、スナックのステージで歌うとなると、すぐ女の子といっしょに歌って、なんていうのね。よせばいいのに、女の子の腰に手をやったり、ハンサムぶって……ね。

ところで、こんなこと綿々と書いている音符の読めない世代が、いちばんマイクを離さないのね。バーやスナックの扉を押すと、決って歌っているのが、こんな世代だからね。

カラオケが流行ってきて、なんやかんやいいながら、いちばん楽しんでいるのが、ぼくらの世代。酔っても女の子にステキな会話もできないし、黙っていればザマにならないし、まあ、歌ぐらい大目に見てやろう、というので、カウンターに座わるんやからね。

ら儲かる新事業

業の兼業に最適な新商売登場！

利益率の高い商売だから確実に儲る

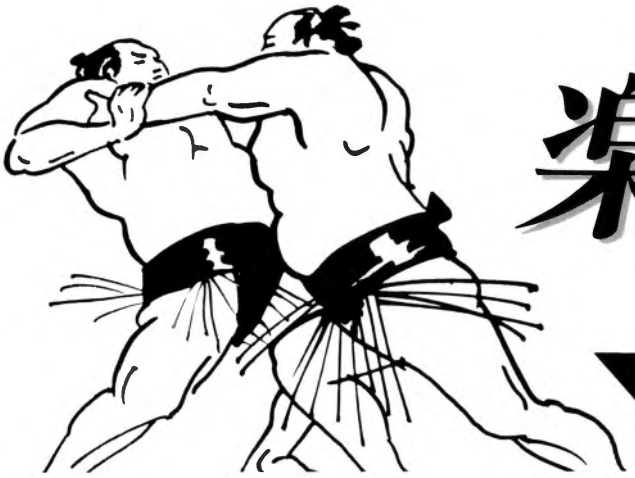
大相撲懸賞クイズ付物品販売

ゲーム機リース業が不振な時代に業界に一大朗報が誕生した。喫茶店やスナックを中継店とした新しい景品付物販業である。この新事業は㈱ツカサとコンピューターセンターの㈱サンライズ社と共催するもので、年間6回の大相撲開催に合せて行なわれるクイズ付物品販売である。本部が指導する商品を喫茶店やスナックなどの中継店に委託して一個二千円で販売してもらう。その商品一個に景品として大相撲クイズの投票用紙が付帯しているもので、その投票用紙に参加者は横網・大関以外の幕内力士11名を記入して、その15日間の場所中の勝敗によって得点がコンピューターで計算される。その得点順位によって一等軽自動車から一流電化製品が当る仕組みになっている。

喫茶店・スナックなどで副業として大人気

この景品付物販業のシステムは本部が三年余のマーケティングを経た上で、このたび全国展開に踏みきったもので、本部の代理店である「支部代理店」およびサブ代理店ともいえる「中継センター」の収入は、開催回数を重ねる毎に大きくなり、兼業事業としても充分採算が合うようになっている。特に注目されるのは支部代理店・中継センターの登録料が10～20回払いの長期分割払いが可能なため、開催毎の利益金で、分割払い金を上回る収入が得られることであろう。中継センターおよび支部代理店の収入は、投票用紙一票当り販売手数料として五百円～七百円（25％～35％）である。過去の実績では取り扱い中継店の一店当り販売数量は30～50票で、一度参加した客は大部分が固定客となり、従って、回を重ねる毎に増加して行く傾向にある。ある酒販店の中継店の例だが、一軒で一開催300票も集票した。

このように集票のための中継店を数多く設置すれば、別表の通り驚異的な副収入が安定して得られる新商売といえよう。支部代理店が集票しやすいように、本部ではポスター、パンフレットを用意してくれる。



楽しみなが

ゲーム機リース

将来性を先取り!? ゲーム感覚が顧客を呼ぶ

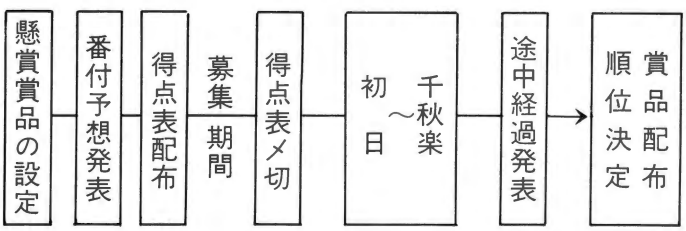
この大相撲懸賞クイズ付物販事業は、景品表示法に基づく販促事業として過去三年余の実績と信用を得ているのが強みだ。このゲームのシステムは投票用紙に11人の力士名と控え力士1名を記入する。この力士はそれぞれ1点～11点の持ち点を持っており、勝った場合は、その力士の持ち点、横綱を倒した場合は10点の特別加算、大関を倒した場合は5点加算され、得点順位は千秋楽までスリルに富んでおり、豪華賞品とのからみもあって、大相撲開催期間中は、どの中継センターも本部より発表される得点と順位の確認のために参加者が来店し、売り上げ増になる。

支部代理店の収益は

当社の指定商品1個につき700円が支部代理店の利益です。（商品1個に投票用紙1票ついています）

※過去3年余の実績で参加者のほとんどが固定参加者になっています。

- 第1段階―― 500票集めた場合
  500票×700円＝350,000円
  〈1開催、2ヶ月に1回〉
- 第2段階―― 3,000票集めた場合
  3,000票×700円＝2,100,000円
  〈開催、2ヶ月に1回〉



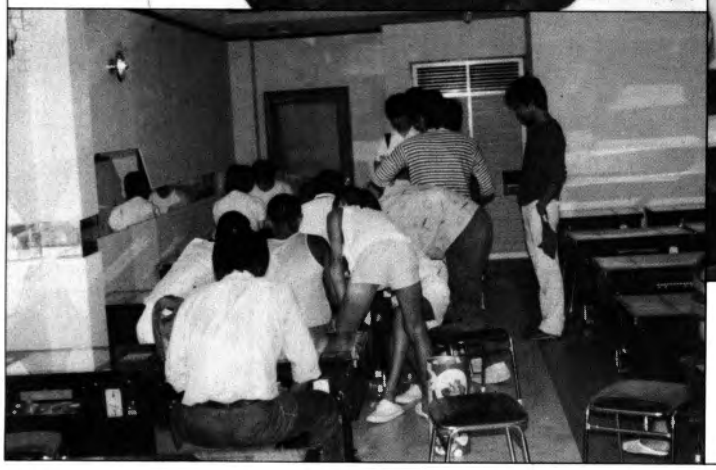
システムの流れ

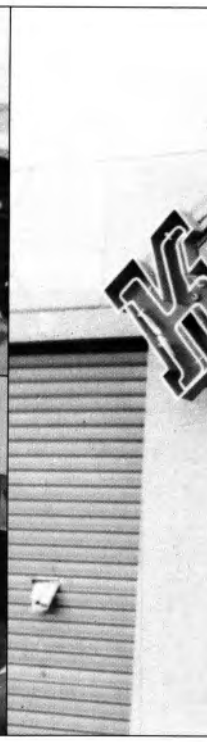
1等賞品

支部代理店の加入条件登録料50万（分割払可）OK

支部代理店の加入条件は登録料50万円、中継センターの場合は20万円。いずれも長期分割払いが可能で、小資金ですぐスタートできる。収益は集票のための中継店の設置数にもよるが、別表の通りで努力すれば月収百万円を超えることも可能である。説明資料は本部が支給してくれ、開業に当っては本部が指定してくれる。詳細について知りたい方は左記に問い合せると詳しい資料を送ってくれる。

㈱ツカサ・大阪府守口市京阪北本通21守口ニューハイツ一〇六☎〇六（九九一）六五九一㈹、東京支店☎〇三（八一四）一三五一㈹





オープンニュース

考えで社員教育を徹底しておられますが、頭が下がりますね。ゲームセンターの従業員が全てああなれば、非行の留り場となる事もないし売上も上がるでしょう」。

街の中の遊園地をめざす

白石氏のめざす〝健全なゲーム場〟の実現には、「店内が明るいこと」も絶対に必要な条件だ。

「ウチのロケは入口をガラスばりにするとか、内装を白系統にするとか、明るさという点では随分気を使っている。玉出のロケなんていうのは小学校の直ぐ裏なんだが、そんな所でも店構えが明るくて従業員がしっかりしていれば、全く摩擦もなくやっていける。家族で遊びに来れる身近な遊園地というのが理想ですね」。

キングゾーンは、入口はガラスばりで、店内には鏡なども配置されて非常に明るい雰囲気だ。その点で、白石氏のお眼鏡にかなったものと言えそうだ。

「マア、セガにいた頃の方が楽でしたね」と笑う白石氏。退社以来、一日も休めなかったというほどの忙しさだが、オペレーターとして信念を持って事に当たっているようである。

「私の場合は、風営法改正といっても営業時間の点ではさして困らないロケしか持っていない。でも、これから営業許可などややこしい問題が多くなるだろうね」と今回の新風営法成立への感想。「これからは、ますます健全に営業しているというイメージが大切になるでしょう」とも語る。「オペレーターも十軒ロケを持つと楽だ」と言うのだが、その十軒をめざしてまだまだ長い闘いが続くのである。

なお、『キングゾーン』は前の代からの店名で、一ヵ月後にはシティレジャー産業のロケ共通のネーミング『シティプラザ』に名称変更する予定だ。

「どうしてオープンの際に変えてしまわないんですか?」と聞くと、「まず前の店の常連客をつかまえてから、という作戦ですよ……」。

大学前という条件にもかかわらず、ゲームセンターは全部で三軒しかない。学生数が少ないせいもあるのだがやり方次第によっては、まだ伸びる可能性を秘めたロケだといえる。

今後の発展を大いに期待したい。

「優秀な従業員が
他店差別化の条件」

大阪・杉本町

KING・Zone
（シティ・プラザ）

インストラクターになれる店員が欲しい

九月十日、大阪市立大学のキャンパスをバックに控えた国鉄阪和線「杉本町」駅前に、ゲームセンター『キングゾーン』がオープンした。

このロケーション、実は以前コナミが運営していたが業績不振で閉店、更にコナミOBのオペレーターが引き継いだがまたまた閉鎖されたというイワクつきのロケである。

そして、今回三度目の正直に挑むのが、シティレジャー産業の白石静夫社長だ。白石氏は、二年前に二十三年間務めたセガ・エンタープライゼスを退社、以後オペレーター稼業をまっしぐら、玉出を皮切りに大正、大阪駅前ビル、森小路と大阪市内に四ヵ所のロケを展開した人物である。

五店目がこの『キングゾーン』なのだが、業績不振で閉店したというロケを復活させるのに、どのような胸算用を秘めているのだろう？

「二十二～三坪の小さな店だし、家賃も保証金もそう大した事はないので売上は月二百万ぐらいあれば良い。これまでは管理が悪かったのだろう」。

そして、明るい健全なイメージでゲーム場を運営していくには「従業員が一番のポイント」と言う。記者が取材に訪れた時も、白石社長は履歴書をためすがめつ眺めては、あーでもない、こーでもないとボヤいていたのだが、「誰かええ人知りませんか？」には少々驚いた。マア、そのくらい従業員を重要視しているわけだ。

「機械の修理と集金と掃除しかしないのは店員とは言えないね。私が求めているのは、ゲームを良く知っていてお客に教えてやれるような人物。インストラクターとでも言いますか。それでいて店の一切を任せられるような人です」。ゲームに詳しく、しかも責任感のある若者なんて、そう簡単には見つからない道理だが、これまでは何とかそうした人を見つけてきた。大正区のロケを任されている青年がこの日手伝に来ていたが、電子専門学校の卒業生で、自分でプログラムしたROMを基板に装着しては、オリジナルのゲームを楽しんでいるという凄腕だった。

「シグマさんは、早くからそうした

待望の新マスゲーム

コンピュータが甦らせた メダルマシン、ついに登場!

NEW BIG & SMALL

Slim Body and New Sound!

いま脚光を浴びているメダルゲーム場を華麗に変身させ、リッチで楽しくムードアップするために登場したのが、新開発のマスゲーム「ニュービッグ＆スモール」です。最先端のコンピュータ技術をフルに生かした製品で、メインモニターが各席投票のトータルを表示。この表示を見てプレイヤーは投票の駆け引きをする、というのが最大の面白さ。ゲームはあくまで簡単で奥が深い… ロケーションの売上げアップにも大きく貢献する新製品です。

［遊び方］

★メダルを投入して下さい。
★画面上に〰印が出てきます。
レバーを操作して〰印を移動させ選択して投票して下さい。
★メインモニターにTIMEが表示されています。時間内に投票して下さい。
★大、小の両方には投票できません。

《仕様》●サイズ＝幅860㎜×奥行2,550㎜×高さ2,030㎜ ● AC100V/50・60Hz ●〒95-2452〈JAMMA基準仕様〉㈱ユーピーエル製

明日を見つめ、より豊かなくらしを!!

株式会社カワクス

●メダルゲーム機の設置運営につきましては「メダルゲーム場運営基準」あるいは「NAO経営指針」を遵守して下さい。

本　社／東大阪市川俣２丁目34番地 〒577 ☎(06)787－1881
東京営業所／東京都中央区八丁堀3-18-7 〒104 ☎(03)553－6881
福岡営業所／福岡市中央区大名2-3-2 〒810 ☎(092)713－1083

風営法改正と今後の方針

警察庁三島課長補佐がNAO理事会で講演

去る8月28日に行われたNAO理事会で、警察庁保安部防犯課の三島課長補佐は、今回の風営法改正と今後の方針について講演を行った。以下紙面の許す限り、要約して掲載する。

ゲーム業界は三つのグループに分かれて動いているのが実体

業界は組織率が低いために、三つのグループに分かれて動いている。NAOとJAMMAと関西を中心にしたもので、その他にアウトサイダーがいるというのが実体だ。NAOも当初は風営法に取り込まれることは反対であるという動きをしていたが、反対であるというグループが、絶対反対と条件づきとに分かれ、これがJAMMAとNAOの動きである。関西中心のグループは、初めから許可対象に取り込んでくれ、というものだった。

野放しの状態で、このまま推移していったら、営業ができなくなる地域が増えてきたということだ。地方条例で、ゲームセンターどころか機械も置けないという市町村が関西にでてきている。そういう地域では、現在の業者の営業権を擁護するために許可制に取り込んでくれという陳情が頻発していた。

NAOとは60数回のコミュニケーションをもった

三つのグループになって、それぞれ組織的な動きがあったので、それぞれコミュニケーションをもった。NAOとは、メンバーの組合わせが違うが、60数回にわたってコミュニケートしている。全部記録しているが、8月10日までで59回あった。そこで、いろいろなコミュニケーションの過程で、**条件の問題をひとつずつ積み重ねることが必要だという見通しを立てて動いているのが、NAOのリーダーシップを取っている方のスタンス（位置、姿勢）であり、アクションであると理解している。**

なぜゲーム業界を風営法に取り込んだか

時代の趨勢がそこまで来たと言える。関西を中心に、ゲームセンターは教育上好ましくない。規制すべきだという声があるが、またそういう声を盛りあげるようないろいろなアクションが業界の一部にある。端的に言うと、賭博の問題と、近隣騒音の問題、もうひとつは、教育関係者がなべて陳情し、要望していることで、子供のたまり場になって、少年の健全な育成に障害を及ぼす行為を起こしかねないという問題がある。

私共は風俗の分野で、飲む、打つ、買う、ということを範囲にしているが、いろいろな法律があり、それらをかみあわせながら一連の施策をとっている。そこで言えることは、**健全に営業状態を伸ばしてゆく業態と、法律を適用してつぶしてゆく、規制をしてゆく業態と、はじめからスタンスがある。**

最初の段階では、皆さん方に許可対象業者は非常に困る、届け出対象にしてもらえないかという声があった。私共、一連の施策を講じる立場からすると、届け出業者というのは、営業の内容を規制していって追い込んでゆくというスタンスであり、許可営業は、守り育てて行こうというスタンスである。

出発の時点では、先ず取り込むべきかどうかという問題があり、取り込むとすればどちらのスタンスで行くべきなのかという問題があった。このあたりで、皆さんのリーダーシップをとっておられる方と、いろいろ激論を闘わせた。それこそ口角沫を飛ばすような状態で、一連のミーティング、コミュニケートがあった。

風営法の枠組み

風俗営業等取締法の一部を改正する法律案は、8月8日に可決され、8月14日、官報に掲載されて公布された。御承知の通りこの法律は、16ヶ条の現行法律がもとになっている。それに警察庁でサンプルを示し、各都道府県が作った施行条例というのがある。サンプルとなった基準条例は31ヶ条あり、大部分の施行条例は34～35ヶ条ある。この中の主要な部分が法律に格上げになって51ヵ条を作った。

条例で規定されている重要な規制事項を法律に格上げをしたので、16プラス30数ヶ条のうちの大部分が入り、新たに入った条項は10ヶ条にも足らないものだ。これが法律の全体の枠組みである。特に法律の名称で、考え方を明定し、目的を明言している。あと細かい取り決めを入れているのは、それぞれの業界で実体に合わない部分を直していただきたいという要望があったものも取り入れたからだ。

技術的なもの、専門的なもの、また目まぐるしく変る部分、こういうものは法律事項になじまないということから、政令事項、あるいは国家公安委員会規則におとすものと、整理をして、他の立法例に合わせて、それらを下位法令に委ねて組み立てた、ということがいえると思う。

地方条例の改正が今後の作業

条例に残すものとしては、地域の規制問題を中心

として、地域の特殊事情を加味し、一連の健全営業化を図るために必要な条項を地域条例に委ねる、というスタイルになっている。したがって、これから行われる作業は、政令事項の省庁間の協議を含め、閣議決定に持ち込む作業と、総理府令での様式の問題と、国家公安委員会規則で決める専門的、技術的な問題と合わせ、**各47都道府県の10月定例議会で審議をしていただく予定になっている地方条例の改正が、これからの作業**ということで、今年の12月の27～8日頃をめがけて作業が進められているところである。

私共の方もまた、チームを作って、今さかんに取り組んでいる。これから省庁間の協議も行われる。閣議決定を得るために、政令事項については、いろいろ詰めをやっている。総理府令は総理大臣の所官する省庁間でのいろいろな詰め、とこうなっている。いずれにしても、いろいろなコミュニケーションをとりながら、技術的、専門的な詰めをやって行こうということである。

細かい詰めをやる段階で、皆さん方のリーダーの方は、いろいろな注文を今、私共のほうにぶつけているので、私のほうもこれに答えるべく、専門的、技術的な、いろいろな詰めをやっているが、タイミングを失しないように細かい取り決めの中味の決定に入りたい。**実体に合わせたものを斟酌（シンシャク）して行こうと考えている。**今まで来たものをさらに細かく実体を反映し、そして業界の健全化に資する細かい掟を作って行きたいと考えているところである。

業界組織は一つであって欲しいが…

先に皆さんの業界は組織的に三つになって動いていると申し上げた。歴史的なことも含めて、組織の定款なり約束ごとを見ると、やはりモチはモチ屋で、分野をわきまえてそれぞれの組織がある。それぞれの業界について、その辺を見ながら私の方は身のこなしをしなければいけないということも感じている。

というのは、関西を中心にした皆さん方は、組織がありながら分派活動をしておられて、ひとつの新らしい組織を作ろうという動きがある。また、メーカーの皆さん方の動きもある。いずれにしても、それぞれの組織というのは、決められた目的と事業によって運営がなされていると理解している。

一つの例として申し上げれば、パチンコ関係。これは許可営業で歴史があるので、東京都の場合にも三つ組織がある。九州にもある。いくつかに分かれて入っていない人もある。遡っていくと組織に加入したほうがプラスなのかマイナスなのか、こういう問題が出てくる訳だ。私共の立場からすると、組織は一つであって欲しいという希望は申し上げている。しかし、どうしても相容れないものがでてくる。こうなってくると、それぞれあるから怪しからんという訳にもいかないが、**業界はできるだけ和合の精神で固まって、自主規制をする場合でも、ひとつになる方が効き目があるんじゃないかということで、働きかけはしているところだ。**

始めが一番かんじん

映画館の関係が最たる例である。今回は風俗営業の関連営業ということで取り込もうとした。そうしたところ、組織はひとつではないが、それらが大同団結をして、一連の自主活動をやった。これはフイルムを配給しなかったらアウトだというように首根っこを抑えているので効き目があり、看板の問題だとか、スチール写真、タイトルの問題だとか、それこそ細かい内部の掟が出て、そして現場のほうに実態調査をさせたところ、びっくりするほど効き目がでて、いろいろな規制が行われていた。

私共のほうは法律を作るのが目的ではなく、業界の健全育成に資するような手法を導入して、国家社会のためにより影響の少ない業態をということを考えている。映画の場合だと、ワイセツの問題、子供の問題、こういうことを映画のほうはピシーッとできた。そのため、政令の中味に盛り込む段階でペンディングになっている訳だが、問題が持ちあがってくれば、いつでもいれなければならない。こういうことで推移している。

その他いろいろあるが、実体を見ると、組織率が高いか低いか、首根っこを抑えられているか抑えられていないか、それから現実の機械の製造の過程でのアウトサイダーの動きの問題とか、この辺も見なながらいくと、非常にデリケートな要素がたくさんある業種だと、こういう評価をしながら私のほうは対応をしている訳だ。

したがって、皆さん方がひとつの核になり、業界が大同団結してひとつのものとなって、いろいろな規制が自主的に実践されて、地域とのトラブルがないようになれば一番いい訳だが、**それができない場合、やはり掟が細かく細分化されてゆくのではないか。始めは少なくとも、だんだん細かくなってゆくというのが法律のしくみである。**

そういうこともあるので、始めが一番肝腎ではないかと、こういう感じがする。

風俗営業に取り込まれるのはかなわん、というのはもっともな話である。今まで自由にできていたのに、社会公共の福祉のために、二つの目的を達成するために制限を加える訳だから、誰もがかなわんというのが当たり前だと思う。だから、黒船到来だといわれるのは当然である。

あえてやらざるを得なかったのは、その他の国民の声があるという実体があったからだ。そこで、国民の間で、あの店はいい店、この店は悪い店という区別ができるのかという問題がもちあがってくる。これができない訳だ。

スイッチひとつで切り換えられている実体を押さえている

店だけではなしに、機械を例にとっても、私のところは、賭博ゲームと健全だといわれるスポーツものとが一台の筐体の中に入っていて、賭博に使われている現行を押さえている。スイッチひとつで切り換えられているという実体を。3種類の機械がひとつの筐体の中に入って、現場で営業しているのを押さえている。

そこへもってきて、ロムの交換だけとか、カセットテープの交換だとか、また、セットで買わず、バラバラに買ってきて組み立てるという人が沢山いるという実体があり、いろいろなものがあって統制がとれていない。ブラウン管をタテにするとかヨコにするとかいう問題にしても、枠の中にタテにもヨコにもなるようにちゃんと止め金の穴がついている。

私のほうは技術屋を動員して、7号営業の中のパチスロを解読するという作業をずっとしている。ロムリストから系路図から全部見ている。**皆さんの業態が健全な機械と不健全な機械とに分けてくれというのなら、全部チェックしようかという意気ごみもあるが、そこまでいったら追いこまれて、何も動けないと思う。**

部品売りのところへ行くと、中央コントロール装置を売っている。あちこちで検挙しているが、警官が行くと点数はパッと消えるが、あるスイッチを入れると点数が復元されて、いくらか分かる装置もある。**だから、技術的に見て、それほど進んだ業界だ**という見方を私共のほうでしている。どんなにでも細工される。

努力のあとを無にするような区分けはできない

このような実体を私のほうは把握しているために、国会で質問があった場合は、くどいくらいその実体について繰り返し説明していた。

私共のほうは、いわゆる賭博そのものの機械は許可する気はない。日本アミューズメントマシン工業協会のG対策委員会で去年の4月20日に決めた基準も、目を皿のようにして私共のシンクタンクに読ませた。複数の者に読ませて、ナメるようにやって、区分けできるかできないか考えた。残念ながらできないという結論に達している。

それほど皆さん方の商の道は多角化されて、そして、できるだけコストを下げて、面白くお客さんのニーズに合うようにしよう、投資効果をできるだけあげようと、**そういう努力のあとがあるだけに、その努力のあとを無にするような区分けはできないという結論に達して、一連の答弁が組み立てられている訳である。**

英智を絞った話が来たら大いに斟酌

店舗がどういう範囲内で許可対象になるかということは、条文2条の2項の8号にあり、その他政令で定めるもの、省庁間の協議などいろいろあり、その後現場のリサーチをして出てくる問題もある。だから実際に陽の目を見るまでは、あくまでも事務屋の叩き台にすぎない。法律でも政府提案の法律案となるまでにめまぐるしく変るのと同じように、**英智を集めて実体に合わせたもの、よりよいものにするために手直しをしてゆく。**したがって今の段階でこれが最終の案だということは提示できない。

日時の許す限り知恵のだしあいということになる。皆さん方の英智を絞った、実体に合った話がくれば、のれるものにはのろうというのもその意味である。ところがあとになって、気まずい思いをするのでは、この狭い日本では良くない。省庁間の協議でも徹夜で激論しても、あとはニッコリ笑ってと、こうなっている。

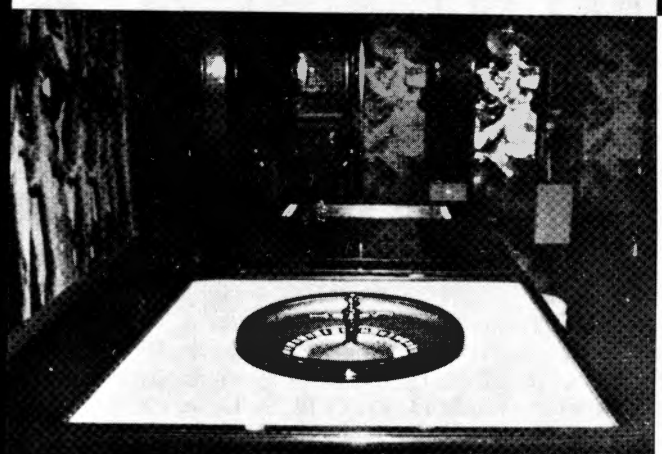
より良くしていこうというのが目的であり、長い目で専門的、技術的な基準を決めていきたいというのが目標であるので、**もし、皆さんの組織の中で、リーダーの声で専門委員会でもできた場合、委員の方が具体的に詰めて持ってきた分については、大いに斟酌しようと申し上げている訳である。**

これからの作業の過程で、皆さんの声も聴きたいし、私のほうも実体に合ったものにできるだけ近づけたいと考えているので、より良い下位法令になるように努力は惜しまないつもりである。

許可対象外の店舗

最終案はまだ提示されていませんが、現在の段階の判断では「管理がゆきとどいている旅館、ショッピングセンター、レジャーランド等の施設で、一般の人が自由に出入りでき、しかも外部からの見通しがさまたげられないゲームコーナー、及び仕切りをつけない店頭設置のゲーム機」は許可対象外と考えられます。許可対象外の営業はこれまでと同じで、規制を受けないということです。

ギャンブル談義



経済の高度成長から社会開発、国民福祉への潮流を背景に、レジャーに関する論議がマスコミをにぎわせている。そのなかで、いわゆるギャンブルの在り方などもしばしば俎上にのせられるようになった。

われわれアミューズメント業界として、ギャンブル的な射倖性遊戯の取扱いについては、専ら風俗営業等取締法に任せておけば、能事終われりですまされなくなった。

この際、将来への問題提起という見地から、ギャンブル談議の仲間入りをしたい。

偶然のあそびとしてのギャンブル

あそびの四分類

遊びの研究などで世界的な学者として知られているフランスのロジエ・カイヨワが、偶々NHK日本ペンクラブの招きで先月来日したが、同氏の名著「遊びと人間」（清水幾太郎　霧生和夫両氏共訳・岩波版）で規定している遊びの分類の四項目―アゴーン（競争）、アレア（偶然）、ミミクリー（模擬）、イリンクス（眩暈）のうち、アレアについての考察をギャンブル談義の導入に採用したい。

カイヨワのいうアレアは；

① 勝者が敗者よりも運に恵まれたことだけを意味する遊びであって、その純粋な例としてサイコロ・ルーレット・表か裏か・宝くじなどをあげている。

② アゴーンにおいては遊ぶ人は自分だけを頼りにするが、アレアにおいては一切を頼りにする。どんな小さな兆でも頼りにし、どんな小さな外的条件でもすぐにこれを一つの兆候あるいは警告として頼りにし、目に入るすべての異常を頼りにする

③ 一般的に云って偶然の役割が大きくなるほど、従って、遊ぶ人の作戦の役割が小さくなるほど、金銭の役割は大きくなる。その理由は明らかである。すなわち、アレアの目的は最も頭の良い者に金銭を取得させることでなく、全く逆に、各人がチャンスの盲目的宣告の前で絶対的平等の立場に立つように、個人の先天的、後天的優越をなくしてしまうことだからである。

④ 偶然の遊びは優れた人間的な遊びであると思われる。動物も競争の遊び、模擬の遊び、眩暈の遊びは知っている。これに対して、偶然という抽象的で非感覚的な力があって、最初からその宣告を遊びとして受け容れ、これに反抗しないというようなことは、直接的なものの中に浸り、衝動の支配を強く受けている動物には想像することもできないであろう。

カイヨワの思想

次に、同書の訳者があとがきで述べているカイヨワの思想についての見解に注目したい。

すなわち；

① カイヨワの関心は理論にある。本書を一瞥すれば明らかなように、

本書の中心は彼が遊びに加えた分類にある。彼は、今まで人々が無視してきた偶然の遊びを眩暈の遊びという二つのカテゴリーを遊びの世界へ導き入れ、競争・偶然・模擬・眩暈という四つの原理によって遊びの世界に幾何学的秩序を打ち立てようとする。また、カイヨワは、模擬および眩暈の支配する社会から競争および偶然の支配する社会への移行を進歩と考える。また、彼によれば、一つの社会の特徴はその社会が特に愛好する遊びの種類を通じて把握することができる。

② カイヨワの関心は、到底ある一つの科学の内部に閉じ込められるようなものではない。それは多くの科学の境界を越えて自由に飛翔している。(中略)雑誌「プルーヴ」のインタビューに答えて彼は次のように語っている。(一九六八年三月号)

「私のさまざまな著作が示している関心の数には、私自身でもいくらか不安になるほどです。強いてその共通点を探すならば、まず、本能と眩暈との力に対する不断の興味であり、さらに加えて、これらの力の性質を規定したい。その魔法をできるだけ分解したい。その範囲を正しく見極めたいという気持であり、最後に、これらの力を抑えて、知性と意志との優越を維持するという決意でありましょう。なぜなら、人間にとって自由と創造とのチャンスは知性および意志からのみ生まれて来るからです」。

この言葉にも窺われるように、彼はフランスの合理主義および啓蒙思想を現代に継承する思想家である。

以上カイヨワの遊びの分析から、偶然の遊びとしてのギャンブルについての輪郭が描き出されたことと思う。

ギャンブルに対する若干の論評

わが国の伝統的な勤労観が遊びの社会的意義についての前向きの評価を潔しとせず、ましてギャンブル的遊びに至っては、それにまつわる陰湿な面に焦点がしぼられ、厳しい批判の対象とされがちであった。

しかしながら、六〇年代の早いテンポの経済発展から生じた内外のひずみへの反発や余暇時間の増大などが、働くことに対する遊びの現代的意義を前面に押し出してきた。

一般にレジャーに関する論議は百花斉放のにぎやかさであるが、ギャンブルに関連するものにつき世論の傾向を示す事例を次に引用すれば；

☆ **欲望不満の解消**（京大教授　時実利彦氏)(「仕事とレジャー」、日本経済新聞45・9・25)

人間には動物にない精神の疲れがある。理性・知性の抑圧からくる本能や情動の心の欲求不満と、良識によって抑止された名誉欲や競争意識からくる欲望不満がある。これらの精神の疲れがうっ積して爆発すると、人類の滅亡にもつながらないとも限らない。人類の知恵を働かせて、欲求不満は酒や踊りで、欲望不満は勝負事によって晴らしているのである。

人間だけがもっているこのような精神の疲れを晴らすしわざがレジャーの一番重要なものであろう。

☆ **ギャンブルは自己責任**（日銀調査局　斎藤一郎氏)(「座談会「七〇年代の主流レジャーを追求する」週刊ダイヤモンド'71・7・31号)

ギャンブルはレジャーのなかでや、特殊な扱いをされている。ギャンブルは社会的効用があるんじゃないか。ギャンブルは自己責任である。

現在の世の中は、全部他人まかせで過保護で育っていて、自己責任をとる場がない。そこへいくとギャンブルは……。

☆ **ギャンブルは人生より厳しい世界**（作家　寺内大吉氏)(「私と競輪」、雑誌廿世紀46・10号)

私はその時思いました。よく人生は賭けだといわれるが決して賭けではない、賭けは厳しいものであるが人生はそれ程厳しくはない。

逆に言えば、人生は豊かで暖かいからこそ、人生にもっと冷酷な厳しい世界をつくろうじゃないか、ということで考えだしたのがギャンブルではないだろうか。

ギャンブルは九分九厘ゴール前まで決っていても、そこでアクシデントが起ったりするケースがたくさんあります。

人生はそこまで厳しいものでないと思います。

○　○　○

とにかく、ギャンブルそのもの、またはギャンブル的遊びは、よしあしの論議にかゝわらず、国民経済の上からも日常生活の面からも、その比重が加わりつゝある事実を否めない。

これらの事実に対し、国・地方公共団体はもちろん、関連業界自体においても、社会開発・国民福祉の立場を踏まえて、恒久的な総合対策を講ずることが当面の急務であると言わなければならない。

法の規制とギャンブル関連事業

公営の競馬・競輪・または宝くじなどはギャンブルの語意に該当するが、風営法第七号の営業の対象である麻雀・パチンコ・オリンピアゲームなどはカイヨワの遊びのカテゴリーを適用すれば、アレア（偶然）＋アゴーン（競争）ということでギャンブル的要素を含む遊びとでもいうことになる。

わが国では、ギャンブルやギャンブル的遊びのファンは国民の過半数にも達し、それらの事業売上げは二兆円を超えている。

ギャンブルやギャンブル的遊びを営む公共団体や業者の側が、法の規制に基づき順法営業に徹することは当然の責務である。

遊ぶ側に対する法の規制は一部年令制限を除き、間接的な規制に止まっているので、現実の問題としては遊ぶ側に対しても順法営業に関する理解と協力を求めなければならない。筆者に係わりあるオリンピアゲーム場等の運営を通じはっきり言えることは、遊技場の建物、内外装、レイアウト、ゲーム機械のバラエティなど、いわゆるハードウエアを競うこともさることながら、支配人はじめ全従業員が店の運営組織体として、遊ぶ側の協力を得て明朗健全な遊技場であるためのソフトウエアの充実に努めることが肝要である。

要するに、順法営業に裏付けられた利用客志向の運営が店の繁栄に、さらには業界の発展につながることを確信する次第である。

射倖性遊戯業界各部門の全面組織化

終戦以来、土着の大衆娯楽として、年商八千億円にまで伸びてきたパチンコ遊技は、地方、中央に亘る強力な全国組織が同業界の繁栄の支柱となっている。

後発のアミューズメント業界は、ようやく一千億円産業に成長したが、当業界はオペレーター業務等新規参入が比較的に容易であり、一匹狼的な小規模業者が多く未組織の対象が残されている。そのため、射倖性遊戯部門をはじめ各部門を網羅する全面組織化が今後の課題となっている。

これら未組織分野に関する諸情報の把握を全面組織化の推進について、JAAに寄せる期待が大きいことを、付言して、本稿をひとまず結ぶことにする。

（神　是俊）

メダルゲーム場の経過と現状

――自主規制案に警察庁指導方針示す――

昨年度初頭よりメダルイン・メダルアウト方式のゲーム場が急速に増えてきた。アーケードマシンの新製品開発が伸び悩んでいる事や、ゲーム客の年令層を広げる必要性等、新しい局面を展開しなければならない当業界の現状を考えると、この傾向は今後も続くとみられる。

しかし、機械娯楽の発展の中で、過渡期（より秀れたゲーム機械の登場を待つ）のエースとも呼び得るかもしれないこの方式は、一方では大きな危険性を内包していることも事実である。それは、第一に営業方法、営業姿勢が厳格なものであって、それを緩めることがただちにこの方式の存在理由を否定することにつながるという点であり、第二に使用している機械は野放しにすると、野獣の性質を帯びて健全な人間社会に害をもたらす危険なものとなる為に、機械の扱いがかなり難しくなることである。

したがって、メダルゲーム場の存続のためには、強力な自主規制を行なう必要があり、同時に関係当局の指導を受け、密接な連絡を保つことが肝要だった。その為、全日本遊園協会の健全娯楽推進委員会（中西昭雄委員長他十四名）あるいは、メダルゲーム場を経営している業者の集まりであるメダルゲーム協議会（代表幹事中村雅哉氏、十四社参加）が、メダルゲーム場運営基準案を作成し、警察庁刑事局保安部防犯少年課課長補佐の内田進警視に指導を受けていた。その運営基準案は左記のとうりである。

メダルゲーム場運営基準

本運営基準でいうメダルゲーム場とは、独立した営業区画で、メダルを使用して遊戯を行ない、その遊戯の結果がメダルで還元されるようなシステムを採用した営業形態のゲーム場をいう。

1、賭博行為の禁止

(a) 直接、間接を問わず、取得メダルの財物への交換は、一切しない。

(b) 前項の規則を、ゲーム場内の最も見易い場所に、掲示する。

2、宣伝文言及び店名の規制

(a) 賭博行為であるかのような誤解の生ずる恐れのある宣伝文言は、使用しない。店名についても、同様に配慮をする。

3、取得メダルの預かりの規制

(a) 取得メダルに対して、「預かり証」は発行しない。

(b) 取得メダルの預かり制度を行なっているゲーム場は、昭和〇年〇月〇日(未定)をもって、預かり制度を廃止する。

(c) 前二項のシステムをゲーム場内に掲示する。

4、店内照度基準

(a) 店内照度は、床面で10ルックス以下にならないよう、配慮する。

5、営業時間

(a) 営業時間は、所轄警察署の指導するところに従がって定める。

6、18歳未満の者の入場制限

(a) 保護者の同伴のない18歳未満の者は、ゲーム場内に客として、立入らせてはならない(ゲームをさせてはならない)。

(b) 午後11後以降は、18歳未満の者のゲーム場内への立入りを、一切禁止する。

(c) 前二項の規則を、ゲーム場内に掲示する。

7、偽貨対策

(a) 偽貨として使用されることを避けるため、ゲーム場で使用するメダルの直径を、30㎜以上とする。30㎜以上とすることが困難な場合には、強磁性体の材質を使用することとする。

8、使用後ゲーム機の再販規制

(a) 使用後のゲーム機の再販の際は、必ず取引のどちらか一方が、古物商の営業許可を得ているものであることとする。

9、最低営業規模

(a) 一つのゲーム場に設置するゲーム機の最低規模を、20台とする。

10、関係官庁の指導の尊重

(a) 営業上の諸問題につき、関係官庁より指導のあったときは、その方向に添うよう、最善の努力をする。

11、開業届出書類の提出

(a) 新たにメダルゲーム場を開店する場合は、別紙様式により、所轄警察署に届出をするものとする。(様式はこの欄では省略)

その結果、昭和四十八年十一月二十八日に、内田警視より、中西昭雄氏(全日本遊園協会副会長・株・タイトー常務取締役)中村雅哉氏(同副会長・株・中村製作所社長)真鍋勝紀氏(株・シグマ社長)等に対して次のような新たに具体的な指導があった。

〇昭和四十九年一月一日以降・預かり証を発行しているものは、賭博罪、無許可風俗営業法で処罰することもある。

〇もし協会が、自主規制案にのっとって営業に万全を期し、自主規制を厳守する方法を講じるなら、サイン預かり方式によるものは、当分の間不問とする。

〇将来、それを廃止することはあり得るが、その場合はあらかじめ猶予期間を設け、前もって指導を行なう。

〇営業時間は、休日の前日を除き、日の出から午前零時迄の時間帯にして欲しい。

〇ルーレットなど賭博を誘発する恐れが多いものは、避けて欲しい。

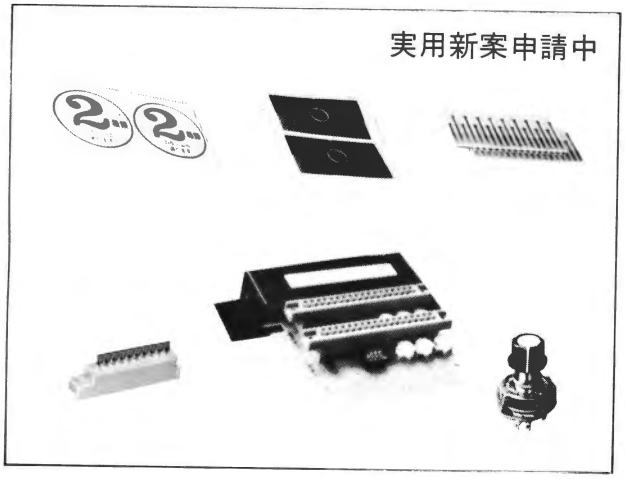
〇自主規制案を採用し、営業に万全を期すなら、今後も警察庁は、相談にのり指導を続けていく。

以上の趣旨であるが、これは、あくまでも健全娯楽業としての本意を守ろうとする業者の積極性を評価されての指導と思われる。またこの方式が野放しに広がっていく危険に対処して、協会が強力なリーダーシップをとるべきだとの指導でもあると考えなければならない。協会としては、敏速に態勢を整え、この評価に応える必要があるのではないだろうか。

新発売

1台2役 スペース利用
ダブルセレクションで
利益はダブル

1台のマシーンに
2つのゲームを…



定価 18,000円

特　長

◆同じスペースに2倍のゲームを提供。
（古いゲーム、珍しいゲーム等、同じスペースを有効に利用できます。）

◆片方の基板が故障しても、もう一方の基板が稼動します。

◆取付はワンタッチ!!
（タイトーGコネクター配線）

◆クレジット基板内蔵により様々な使い方ができます。
（1～4コイン1クレジットの調整ができますので、ロケーションの状況にあわせてセットできます。）

●ダブルセレクションシステムキット
ダブルセレクション本体/10Pinコネクター/選択スイッチ/
説明ステッカー/エクステンション端子/説明書

ダブルセレクション(特殊分配器)をつけることにより、
1台のマシーンで2種類のゲームが
出来ます。

代理店募集中!

東京地区　株式会社 ワコーレジャー
☎03(875)5534

千葉地区　株式会社 ソ ー ワ
☎0474(24)7688

中古基盤、筐体下取り買取り致します。

今すぐお電話を!

☎03(793)2871

株式会社 キョーワインターナショナル
〒153 東京都目黒区下目黒3-6-5 高橋ビル1F ☎03(793)2871㈹

振込先
住友銀行目黒支店
当座 214855

明日を見る目が今を大切にします

現在のあらゆるニーズに対応できてこそ、将来への飛躍が可能になります。今、お望みの商品を、確かな情報網と機動力を駆使して、迅速・確実にお届けするのがインフォーテックの役目です。

電子部品と機器の総合商社

インフォーテック〈株〉

〒160 東京都新宿区新宿1-2-8 国久ビル2F　TEL. 03(350)4711(代)・FAX. 03(350)4550

IFT-RW10-83A

インフォーテック
開発製品

高速ロムライター

当社はオリジナル製品の開発にも取り組んでいます。高速ロムライターIFT-RW10-83Aは、そのシリーズの第一弾として発表いたしました。10ヶのEPROMを従来の約1/3のスピードで、一度に書き込むことができる先進のロムライター……

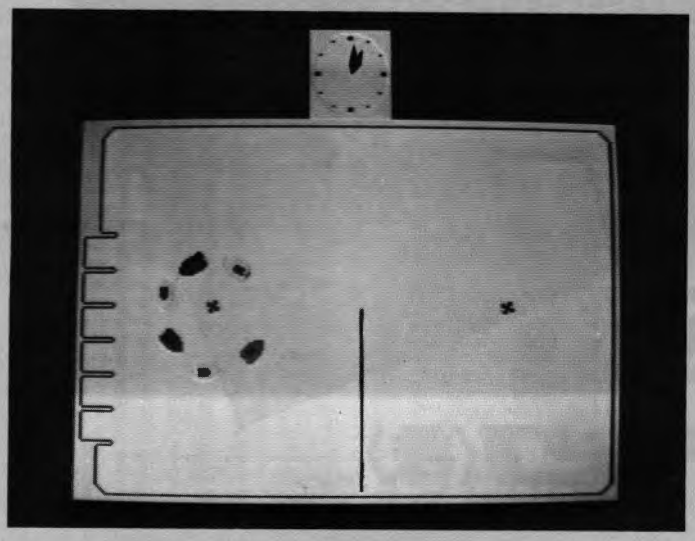
この製品のお問い合わせは下記取扱い会社へご連絡ください。

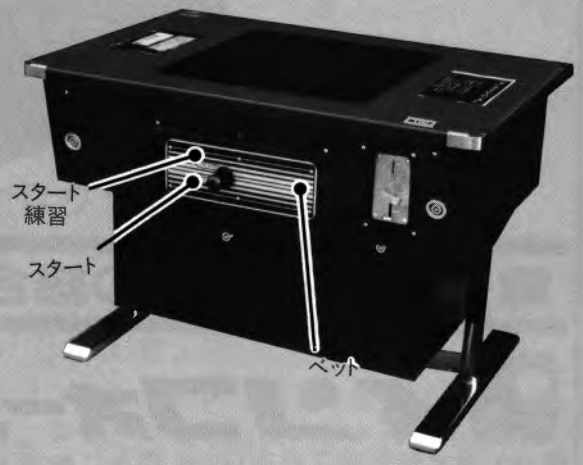
価格 ¥198,000

関東電子株式会社
第一営業部 〒101 東京都千代田区外神田1-10-11 森ビル卸部 ☎03(257)6321
小売部 森ビル1F ☎03(257)6326 FAX. 03(258)3151
大阪支店 〒556 大阪市浪速区日本橋3-3-5 カトウビル ☎06(632)0207(代)

はNo.1

だからNo.1なのです。





④コース順は多少異なります。⑤コースを３周します。 ⑥差し、マクリ、追い込みアリ！

アイドルボートレース
(予想つき)

基盤価格15万円
本体価格43万円

NOTE・コイン使用可能
リース最適

10月に新製品？完成予定！

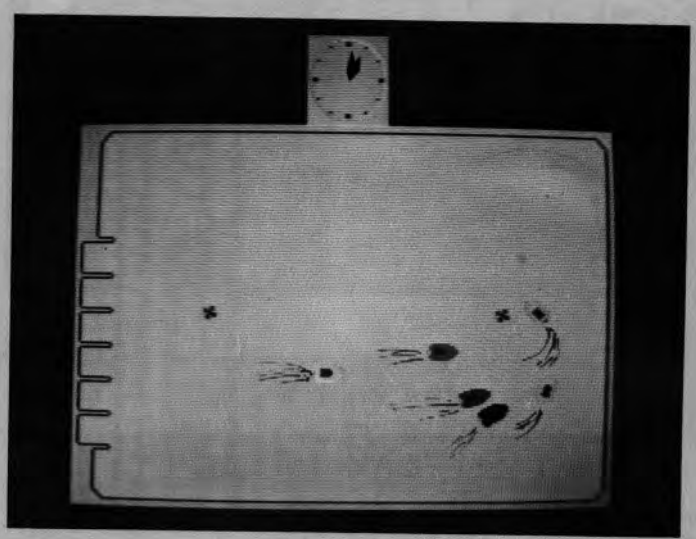
技術の
ワールドレジャー
尼崎市西本町4丁目33-4
TEL. 06-413-2881・2884

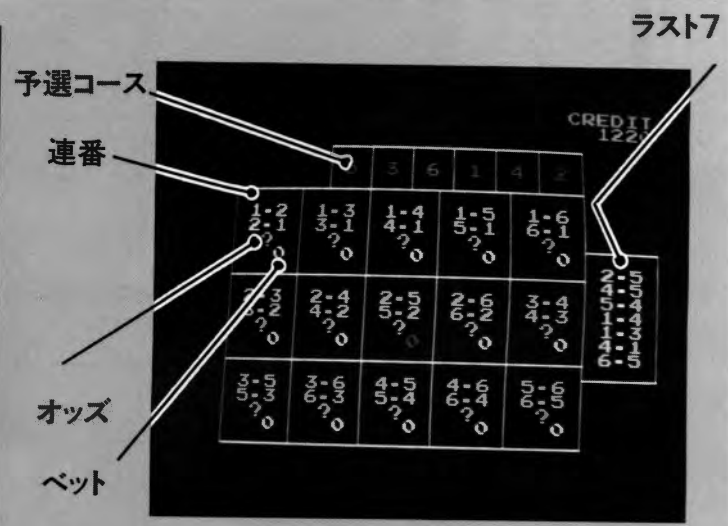
娯楽用のみお使い下さい。

WORLD LEISURE

アイドル

アイドルボートレースはハイクオリティ&ハインカム





①スタート練習　②画面が変わります。　③コース順をみて予想して下さい。

タレント　小鹿 ミキ

オリジナルゲームソフト開発します。

金品をかけてゲームすることは法律で禁じられています。

パソコンソフト自動販売機が出現

マアこのー、ゲームの世界ほど栄故盛衰のサイクルの短い世界というのも珍しい。ピンボール、メダルゲーム、ブロック崩し、インベーダーと来て、今やビデオゲームも頭打ちと言われている訳だが、しかし世の中がどんなに変わろうともコインオペレーションという形態だけは無くならないだろう。

そこで出ました新手のマシン。ハドソン・ソフトというメーカーが開発した「ハニコム・ライン」は、何とパソコンソフトの自動販売機なのだ。

自動販売機といっても、コインを入れるとカセットテープが出てくるというようなチャチな代物ではない。出てくるのはソフトウェア、つまり情報だけ。

利用者は専用のメモリーパッケージをセットしてコインを投入する。すると、メモリーに情報が書き込まれてくるというわけ。パッケージにかかる費用がゼロだから、そのぶんソフトが安く手に入る。コレ、ゲームソフトなんかにはピッタリと言えるのでは？

そういえば、ナムコがCATVを使ってゲームソフトの伝送実験をして話題をまいたが、何もそんなに御大層な設備を使わなくても、同じような形でソフトの供給が実現できるわけだ。

こんなマシンが出回れば、ただでさえパソコンに押され気味のゲームセンターはますますピンチになりそうだが、逆にこのマシンを取り込んでソフトを販売するという手もありそう……。

アメリカの紙幣識別機

アメリカの盲人基金が〝紙幣を識別し、声で教えてくれる機械〟を開発した。

「ペーパー・マネー・アイデンティファイアー」というこの装置に紙幣を入れると、「これは百ドル札です」と声で教えてくれる仕掛け。

アメリカの紙幣は、どれも皆同じサイズだから、盲人は判別できないのである。日本ではチョット使えそうもありませんが……。

ニューマシン　インフォメーション

オセロ

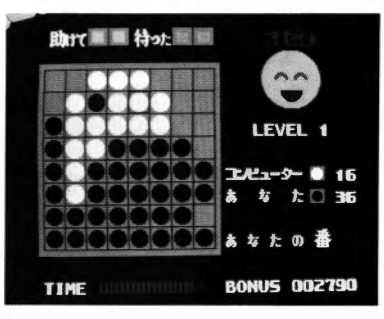
日本国内に四千万人の愛好者を有すると言われるオセロゲーム。そのオセロのビデオゲームが新しく開発された。オセロビデオは、六年ほど前にポストブロックくずしとして発売されているが、当時のゲームに比べると、コンピューターを相手に格段に高度なプレイが楽しめるようになっている。

その機能は、①プレイヤーの打った手をコンピューターが五段階（大変良い・良い・普通・悪い・大変悪い）に評価する。②打つ手に迷った時はカーソルを「助けて」に合せるとコンピューターが最善手を打ってくれる。③待ったしたい時はカーソルを「待った」に合せると元に戻る。「助けて」と「待った」は2回まで使える。

――というもの。コンピューターが好手悪手の評価をしてくれるのだから、上達のためにはもって来いのマシンである。

オペレーターおたすけマシンとして息の長いヒットが期待される。ロケテストでは東京のある口ケで八千円から一万円の非常に安定したインカムを挙げた実績がある。

技術開発は㈱サクセス、製造発売元は㈲フジワラ。シグマ商事などが代理店として販売している。

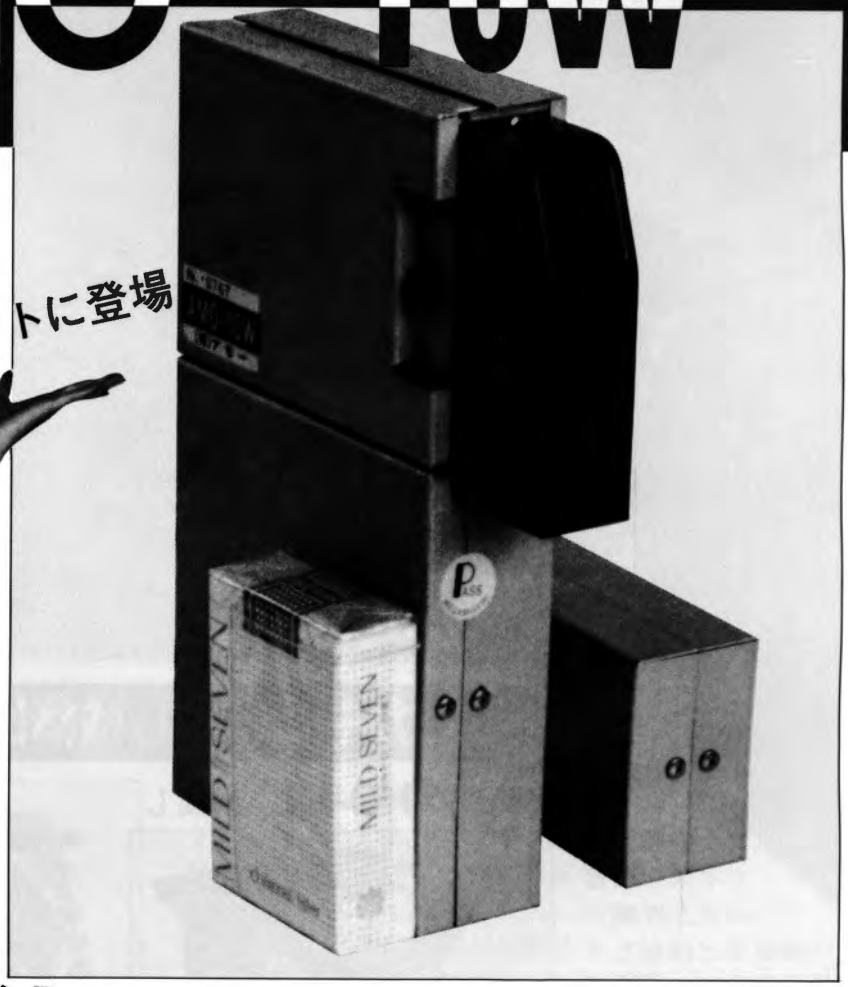


博文から漱石へ

ひろふみ　　そうせき

新旧両用タイプ

AMO—10W



コンパクトに登場

●両替機能／1000円札●電源電圧／ＡＣ24Ｖ±10%●消費電力／識別時30ＶＡ以下・待機時10ＶＡ以下●受付率／真券、流通券で95%以上●識別時間／1秒以下●外寸／W137㎜Ｄ290㎜Ｈ37㎜●重量／2.3kg（本体1.6kg・トランス部 0.6kg）

坊っちゃん84型

千円札専用両替機　　新旧両用タイプ

新発売

●硬貨収容枚数/100円硬貨3000枚
●外寸/W340㎜ D315㎜ H470㎜ 重量25kg

両替機・識別機のご用令なら

安心してお求めいただけるエバラ

技術の限界に挑んだ超小型（ゼロ）
堅牢無比、故障の心配は零
他社が真似できない超廉価

発売元

EBARA

株式会社エバラ物産

〒160 東京都新宿区新宿4-2-21相模ビル8Ｆ

電話 03（352）4531

製造元

AMO

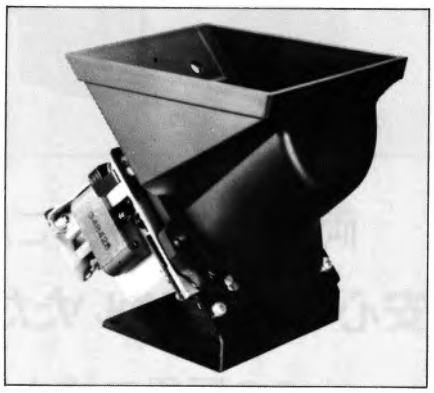
株式会社アモー

のコンパクト設計

しかも払い出し機構は横出し・下出しの2タイプ

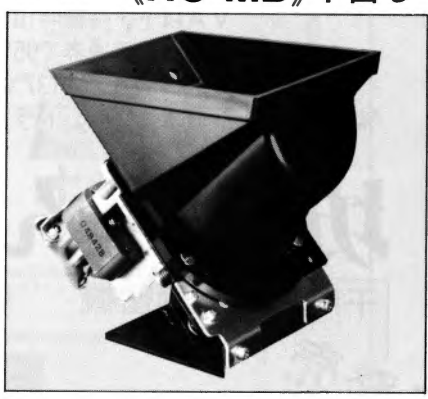
重量、サイズ、スピード、性能、価格とどれをとっても他社にない優秀性。ノーマルな横出しタイプはすでに広範囲の産業に利用されております。ご用命はモデルナンバーＨＯ－ＭＬとご指定下さいませ。

MODEL《HO-ML》横出し

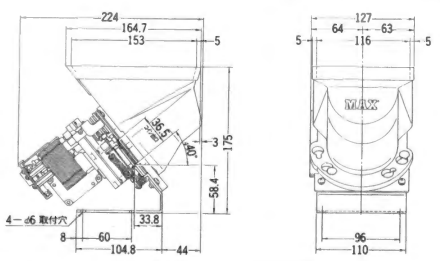


新発想によるコイン下出し方式。取付機種の構造やスペースにより横出し不可能の場合でもこの下出し方式によりスペースやコインシューターの省略も可能となりました。

MODEL《HO-MB》下出し



らいいモノを選びたいと思うのです。



MINI-ROPPER(TYPE仕様)

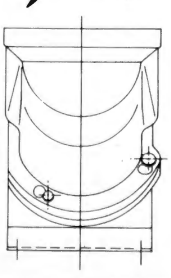
硬貨仕様： 径　19.5㎜～31㎜
厚み1.3～2.9㎜

硬貨収容数： 100円（600枚）
US25￠（700枚）

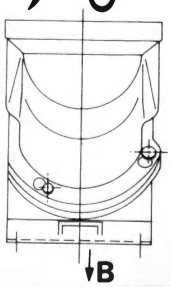
払出速度： 100円/６～７枚/秒
500円/４～５枚/秒

モーター電圧 ：AC24V・100V・
115V・220V・240V
50/60Hz

《HO-ML》



《HO-MB》

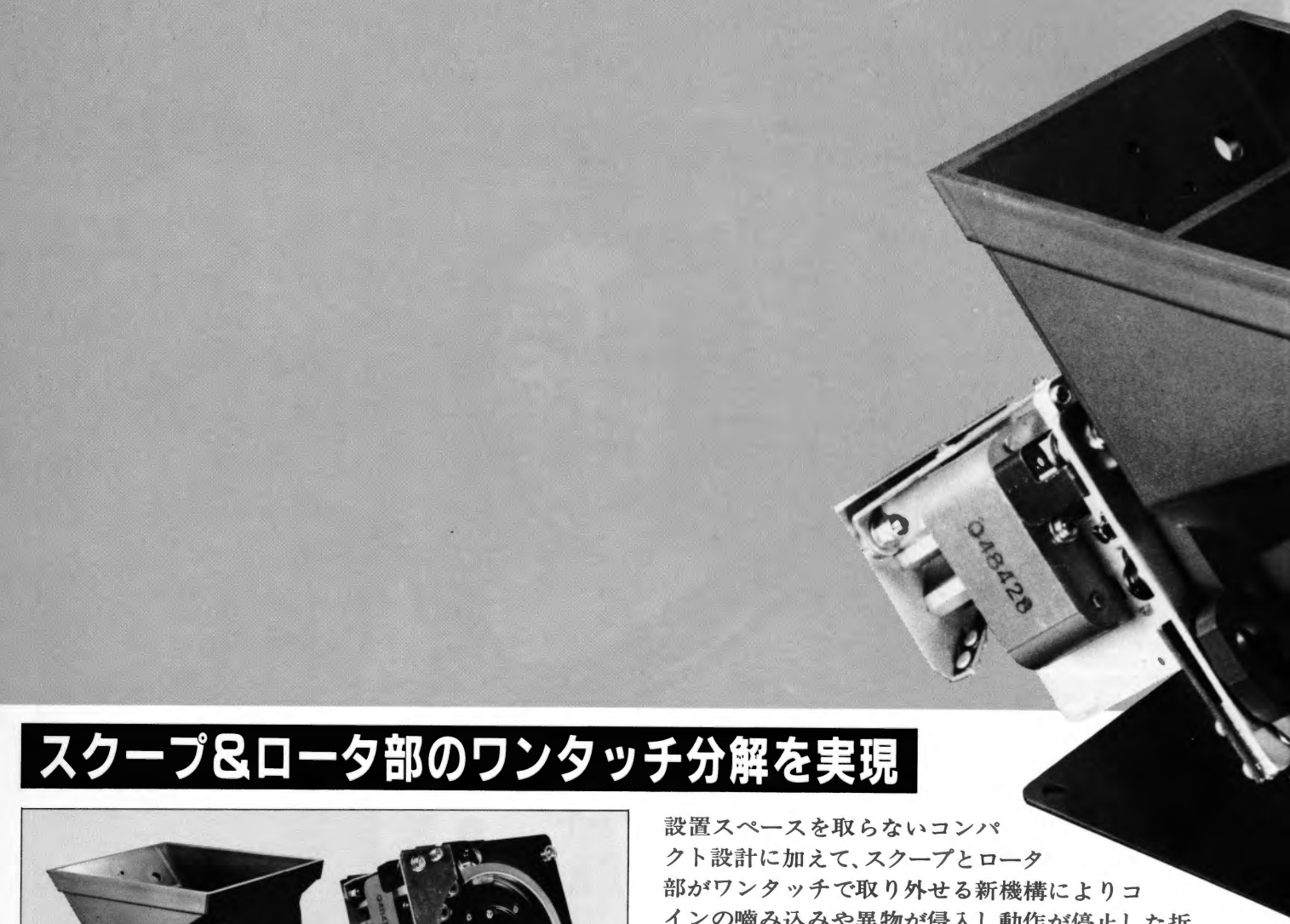


〒544 大阪市生野区巽北３-12-10
TEL 06-754-1717㈹

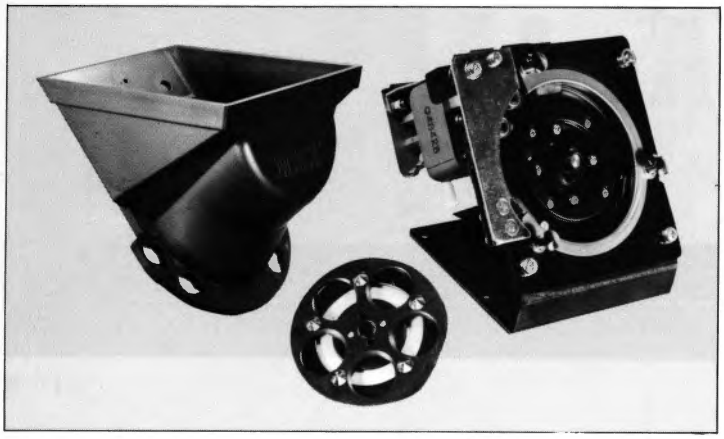
新しい目の努力でよりよい製品をお届けします。

MAX

新型ロータ採用



スクープ&ロータ部のワンタッチ分解を実現

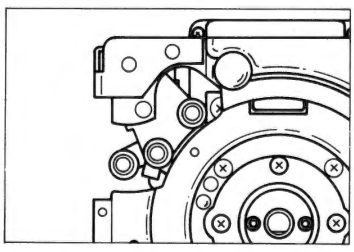


設置スペースを取らないコンパクト設計に加えて、スクープとロータ部がワンタッチで取り外せる新機構によりコインの噛み込みや異物が侵入し動作が停止した折にでも実に簡単に処理が出来ます。しかも業界初めてのロータ部とベース部を結合した新型ロータの開発によりコインの入るスペース間隔を一定に保つことに成功。これによりコインづまりや出口のツッパリがいっさい解決されました。また従来のＨＯＰＰＥＲに比べ払い出し速度の早さも毎秒６～７枚と約２倍のスピードを実現させました。もちろん、耐久性は他に類をみない堅牢さ、しかもそれでいて低価格と言うことなし！

HOPPERはマシンの心臓です。だか

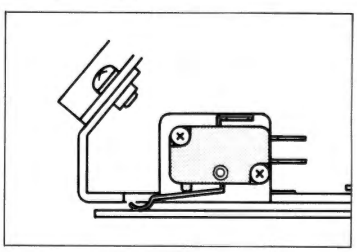
出口トラブルを防ぐセパレーター

コイン出口に前後左右自由に働く２つのベアリングを取り付けた特殊方式のセパレーター採用によりコインのツッパリを見事に解消！



残量で動作するウエイトSW

ホッパー内のコイン残量に依り動作するマイクロＳＷ付のタイプもあります。



HOPPERのことなら長年の信用と技術を誇る

MAX MFG CORPORATION

わが社のマドモワゼル

Mademoiselle

株コロナ

岡本 みふゆさん

S37年12月24日生まれの21才。B型、やぎ座。ご覧のようにホッソリした美人。本人は細すぎる事を気にしているようだが、それはゼイタクな悩みというもの。ハスキーな声もなかなかステキでした。

まだ入社1ヵ月。「会社の印象は？」と訊ねると、「皆サン気さくで個性の豊かな人ばかり」と満足げな表情。「小まめによく働く」と社内の評判。趣味は「ちょこちょこお酒を……」だそうな。

「淋しがり屋で意地っ張り」と自分の性格を分析する。アパートで一人暮らし。「淋しくないの？」と聞くと「妹も近くに住んでいるので淋しくない」と気丈な一面をチラリと見せた。ボーイフレンド大募集中！

編集後記

▼秋風が吹き始めるとともに、プロ野球のペナントレースは大詰めを迎えるのであるが、当業界の風営対策も大きなヤマ場にさしかかっている。〝野球どころじゃないヨ〟という声が聞こえてきそうだ。

▼新風営法による第八号営業者申請に備えて、全国各地区でオペレーター組合設立の動きが本格化しているが、そのトップをきって岡山県アミューズメントマシン協会が九月二〇日に発足する。県警側も好意的な姿勢を示し、同県内の八号営業許可申請の事務手続を同協会に一任するという話も出ている。▼この話を聞いた或るＮＡＯ理事が、何を今さらと言われるかもしれないが、どうしてもっと早くから警察とパイプをつないでおかなかったか悔まれてならない」と語っていたがまさに実感であろう。

▼十月には、東北六県、東京、山梨、岐阜、長野、香川などで続々と組合が誕生する。対新風営法のペナントレースはこれからが本番である。

月刊コインジャーナル10月号

VOL 9・NO.100

発行・編集＝小林一郎
発行所　株式会社コインジャーナル
本　社　大阪市北区兎我野町9-23
緊楽ビル503☎06(315)7739
FELX 5233863CJCJ　FAX 06-315-8075
東京支社　東京都渋谷区渋谷2-22-7 共栄ビル3F
FC内☎03(400)7876　〒150
印　刷　優弘社印刷㈱
発行日　昭和59年9月20日
購読料　1部1,200円・半年7,000円
年間14,000円(郵送料込)

メダル新時代の予感。

メダルゲームとアミューズゲームのドッキング!!

メダルアクセプターはメダルゲームのメダルをアミューズゲームにも使用できるようにするもので、その特徴は、①天板にワンタッチ取付け可能②天板の厚みは50㎜迄どんな厚みにも調整可能です③しかもメンテナンスは前ブタのネジをはずすだけで簡単④ビデオゲームへの接続は3ヵ所の結線だけでOK⑤そしてメダルで遊んだ回数を記録するカウンターも内蔵されている等々、新時代の装置です。

MEDAL-ACCEPTER

メダルアクセプター(実用新案登録出願済)

どんなゲーム機にも取付けOK!

メダルアクセプターはどんな種類のゲーム機にもワンタッチで取り付けできる使用対象機を選ばない万能装置です。

2倍、3倍の利用価値!

メダルアクセプターを取り付けることで、メダルゲームに勝った客は、一般のアミューズゲームをそのメダルで楽しめる。

1クレジット1~10枚の切換え可能!

メダルアクセプターはメダル1枚⇨1クレジットから10枚⇨1クレジット迄、デップスイッチで切換えOKです。

売上倍増

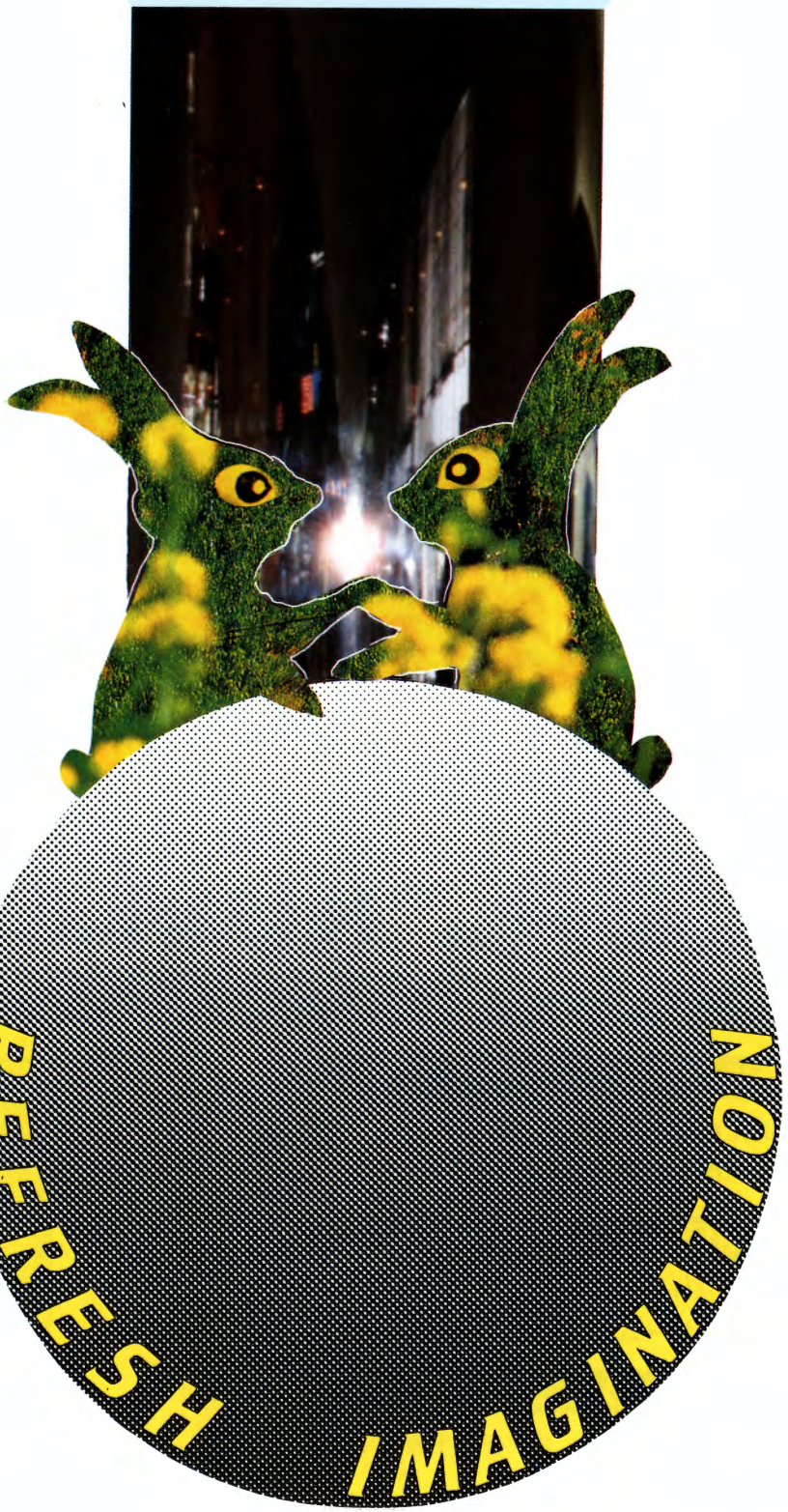
●仕様
150×225×110㎜
取付部分　75㎜

《価格》¥15,000
(コインシューターはASAHI-730-Aを使用)

●(カギ・ロッキングタンは付いていません)

製造発売元
株式会社 コロナ
大阪府吹田市垂水町3丁目17番10号
電話06(338)0051(代)
テレックス:523313 CRNJ
郵便番号564

発想転換「遊」感性



遊空間／今

ESCO TRADING CO.,INC.

株式会社 エスコ貿易

本　　社　〒144 東京都大田区東糀谷3-7-8
TEL 03(741)5201(代表)
大阪営業所　〒556 大阪市浪速区元町2-12-24-106
TEL 06(647)4455
名古屋営業所　〒464 名古屋市千種区今池4-1-11
TEL 052(732)2611　岩田ビル

メダルゲームのシグマが贈る
自信のラインアップ

オペレーター価格 ¥18,000,000

好評予約受付中

あふれる臨場感！
コンピュータ競馬ゲームの決定版

ザ・ダービー・マークIII

オペレーター価格 ¥1,000,000 (スタンド別)

スロットマシンの新世代
9リールが独立して回転
(特許出願中)

スーパー・エイト・ウエイズ

オペレーター価格 ¥682,500 (スタンド別)

本格派ダブルゲーム付

TVドローポーカー

シグマ商事株式会社
〒150 東京都渋谷区渋谷1-17-1 美竹野村ビル2F
TEL. 486−2891㈹

人気急上昇！

ビジネスにもレジャーにも

便利な無線電話機

輸出もOK！

どんな時、どんな場所からでも、
あなたのおそばから普通の電話
と同じように使えます。

ランナー3500
車載専用タイプ

驚異のパワー

ロングキャリー5000
携帯用、ゴルフに最適

ランナー3500
船舶専用タイプ

全国47都道府県
代理店大募集！

株式会社 タイヨー

☎06(632)4770(代)

〒556 大阪市浪速区下寺1丁目4番5号

＝代理店＝

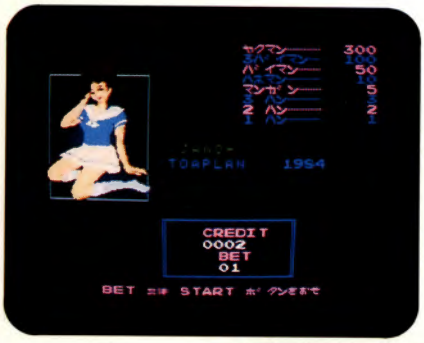
（九州営業所）	092(611)6357	富山（北陸ロータリー）	07658(2)0774
愛媛（愛媛相互企画）	0899(21)3157	福島（アミューズトウゲン）	0249(23)3284
札幌（札幌テレコ）	011(561)7321	石川（なおみ商会）	07672(6)1884
岡山（山陽アムコ）	0862(43)6648	和歌山（ファミリープラザ中島）	0734(26)0128
京都（ＫＢＭ電信）	075(933)4866	堺（日本総合販売）	0722(22)2461

新発売

雀王II

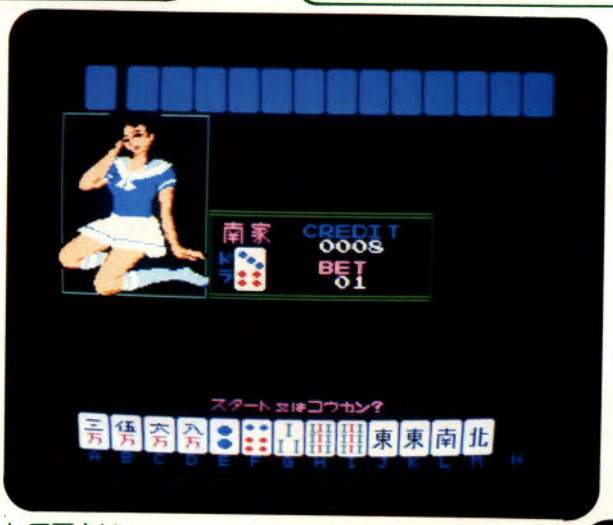
COSMO

お客様のアイデアも組み込みできます。
例えば、役満(100、150、300)も設定できます。



ルール

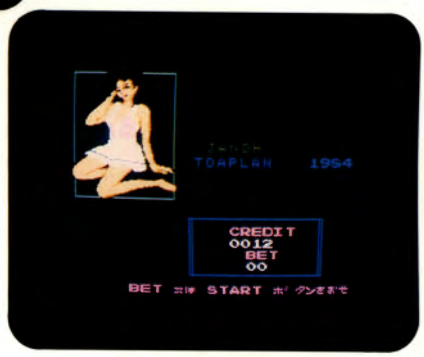
●リーチをかけるとウラドラがつきます●２ソロマージャンです●コンピュータとの対戦です●フリテンではロンできません●ナキタンありです●ロン時のスコアーは上がり役とベットの枚数で決まります



ボーナスショータイム

●プレイヤーが上がる度に衣裳をはがしていきます
●ダブルアップの勝負に関係なく衣裳をはがします

①コインを投入して下さい。
②ＢＥＴでかける枚数を決めて下さい。
③ＳＴＡＲＴボタンを押してゲームスタート。
④Ａ～Ｎボタンはステハイ、ツモはＮボタンを押して下さい。
⑤リーチ、チー、ポン、カンができます。
⑥リーチをかける場合はリーチボタンを押した後にステハイして下さい。但しテンパイしていない場合は無視されます。
⑦チーのできるパイが２種類以上ある場合はチーボタンを押してから赤丸が点灯している時、そのパイを押して下さい。
⑧ラストチャンス…流局の状態でラストチャンスが点滅している時、１クレジットを使って、ラストチャンスボタンを押すとパイが１回から９回までひけます。
⑨プレイヤーが和了するとダブルアップゲームができます。しない場合は、テークスコアボタンを押すとクレジットに加算されます。



ビッグチャンス

(1)ダブルベッド　ゲーム途中で、はじめに賭けたＢＥＴ枚数まで追加できます。
(2)ファーストチャンス　最初の配パイ時にサービスで５回までパイの交換ができます。
(3)フィーバー　ハネ満で上がるとフィーバーの数だけゲームができます。

▶CJP-51◀

雀友パートII・IIIは当社が開発・製造・販売しているものです。まづはお問合せください。

▶CJP-11◀

WE PRODUCE AMUSEMENT!!
COSMO

コスモ株式会社
本社：〒570 大阪府守口市八雲東町2-180-8
☎(06)906-1111(代表)
COSMO CORPORATION
TELEX (529) 3449 COSMOCJ FAX NO 本社906-1112・工場908-2073

月刊コインジャーナル10月号 I
昭和59年9月20日発行（昭和56年11月24日第三種郵便物認可）第9巻第10号 通巻100号 毎月2回5日・20日発行 定価 ¥200円

TECHNICAL & MODERNITY
T&M
for Human Sound System

VHD ビデオディスク カラオケシステム

株式会社 ティアンドエム
大阪市西区南堀江1-16-15 名城ビル2F
☎06-533-0147(代)

■東　京　支　社　TEL. 03-582-9671(代)
〒106 東京都港区六本木1丁目5-10(麻布ハイツ6F)
■福　岡　支　社　TEL. 092-481-0235(代)
〒812 福岡市博多区博多駅東3丁目13-21(藤嶋第3ビル2F)